Über Kartelle.

Über Kartelle.

Von

Dr. Josef Grunzel.

Leipzig.
Verlag von Duncker & Humblot.
1902.

Vorwort.

An Publikationen über Kartelle herrscht wohl kein Mangel, so daß mir dieser gewohnte Beweggrund für meine Arbeit fehlt. Trotzdem sah ich mich zur Veröffentlichung der vorliegenden Blätter veranlaßt, erstens weil gerade jetzt das Kartellproblem, da Österreich-Ungarn und Deutschland an eine gesetzliche Regelung schreiten wollen, an Aktualität gewinnt, und zweitens weil ich auf Grund meiner Studien und Erfahrungen den herrschenden Schlagworten und Vorurteilen, welche die Gesetzgebung leicht auf eine falsche Bahn lenken könnten, entgegentreten will. Überdies setzt mich meine langjährige Berufstätigkeit in den Kreisen des Handels und der Industrie in die Lage, neues Material und neue Gesichtspunkte beizubringen. Die in meinen früheren wirtschaftspolitischen Schriften eingeschlagene Methode, mir ein Urteil erst durch Beobachtung der Tatsachen zu bilden, statt aus der Theorie die Tatsachen zu erklären, halte ich auch in dieser Arbeit fest.

Ich gelange auf diesem Wege zu dem Resultate, daß die Kartelle als solche — also nicht bloß einige derselben — eine durchaus berechtigte und notwendige Organisationsform der modernen Volkswirtschaft sind. Deshalb lehne ich aber staatliche Eingriffe keineswegs ab, da ich der Überzeugung bin, daß gerade die unsichere rechtliche Stellung der Kartelle Mißbräuche gezeitigt, in noch viel höherem Maße aber den Glauben an solche gezüchtet hat. Die gesetzliche Regelung ist notwendig, darf aber ihrerseits nicht in eine Bevormundung der wirtschaftlichen Erwerbstätigkeit ausarten, sondern hat ihre nächste Aufgabe darin zu erblicken, die rechtliche Stellung der Kartelle zu präzisieren und die Kartellbewegung an die volle Öffentlichkeit zu ziehen.

Das mir zur Verfügung stehende Material danke ich zum großen Teil den Vorbereitungen, mit welchen mich der Zentralverband der Industriellen Österreichs betraute; über die Inlands-

verhältnisse gaben uns die Kartelleitungen und mehrere Korporationen, namentlich das Handelsgremium der Exporteure des polit. Bezirkes Gablonz, über die Auslandsverhältnisse die österreichisch-ungarischen Konsularvertretungen in Barcelona, Brüssel, London, St. Petersburg und Zürich bereitwilligst alle gewünschten Aufschlüsse. Persönlich schulde ich noch Dank Herrn James Lederer jr., Vorstand der Warenabteilung der k. k. priv. österr. Länderbank, für verschiedene Informationen und meinem Kollegen an der k. u. k. Konsularakademie, Herrn Professor Dr. Stokka, für die mir beim Studium der ungarischen Verhältnisse geleistete wertvolle Beihilfe.

Dr. Grunzel.

Inhaltsverzeichnis.

Zweiter Teil: Übersicht der gegenwärtigen Kartellbewegung.

Erster Teil.

Die Kartelle im Allgemeinen.

I. Die wirtschaftliche Funktion der Kartelle.

1. Das Wesen der Kartelle.

„Für unser heutiges Verkehrsleben gelten in der Theorie als erste Axiome die Grundsätze der Vertragsfreiheit und der freien Konkurrenz. Der befriedigendste wirtschaftliche Zustand soll erreicht werden durch möglichst uneingeschränkte, selbst rücksichtslose Betätigung der individuellen Kräfte, durch frischen, fröhlichen Kampf. Dieser Kampf führt zum Siege der tatkräftigsten und tüchtigsten Kämpfer und mithin zum erwünschten Fortschritte. Alles und namentlich alle Vereinbarungen, welche die Beschränkung dieser freien Betätigung der individuellen Kraft bezwecken oder zur Folge haben, erscheinen von diesem Standpunkte aus zweckwidrig [1]."

Mit diesen Worten wird klar und präcise der Kernpunkt der Kartellfrage bloßgelegt. Entweder man bekennt sich mit den Theoretikern zu dem „Axiom" der möglichst uneingeschränkten, selbst rücksichtslosen Betätigung der individuellen Kräfte, mit einem Worte, zum wirtschaftlichen Individualismus, dann muß man konsequenterweise alle Kartelle verwerfen. Oder man glaubt, daß für unser heutiges Verkehrsleben ein anderer Grundsatz, nämlich jener der gemeinwirtschaftlichen Organisation, notwendig geworden ist, dann wird man die Kartelle nach diesem Gesichtspunkte beurteilen müssen.

Vor dem Kartellprobleme steht also die Vorfrage, welcher von den beiden genannten Ausgangspunkten zu wählen ist. Ist für unsere heutigen Verhältnisse der Individualismus in der Wirtschaftspolitik gerechtfertigt, verbürgt uns die freie Konkurrenz unter allen Umständen den kulturellen Fortschritt?

[1] Emil Steinbach, Rechtsgeschäfte der wirtschaftlichen Organisation. Wien 1897. S. 145.

Ich zögere nicht, diese Frage mit nein zu beantworten. Daß dieses Prinzip der Entfaltung der Produktivkräfte nicht immer günstig war und den Produzenten nicht die besten Erfolge gebracht hat, wird heute bereits leichter zugegeben werden, aber auch der Konsum und die Allgemeinheit haben nur vorübergehende Vorteile dabei gefunden. Die freie Betätigung der individuellen Kräfte führt zwar den rücksichtslosesten Konkurrenten zum Siege, der rücksichtsloseste Konkurrent ist aber nicht immer der tüchtigste. Die freie Konkurrenz verbilligt die Produktionskosten, aber in dem Augenblicke, da die Produktion den Bedarf übersteigt, wachsen die Vertriebskosten, welche aufgewendet werden, um das Angebot intensiver zu gestalten. Das Bestreben des Einzelnen geht nicht dahin, den Verbrauch in seiner Gesamtheit zu steigern, sondern vielmehr dahin, den Mitkonkurrenten auszustechen; es handelt sich nicht mehr darum, daß gekauft wird, sondern von wem gekauft wird. Eine übermäßige Reklame wird entfaltet, nur um ein eingeführtes Fabrikat durch ein anderes gleich- oder minderwertiges eines anderen Erzeugers zu verdrängen; auf die Ausstattung der Waren wird, um über den wirklichen Wert der letzteren zu täuschen, so viel verwendet, daß sich oft die Emballage höher stellt als der Inhalt; in großen Städten mußten Niederlagen errichtet werden, die bloß repräsentativen Charakter haben und dem Unternehmen nur Auslagen verursachen; ein Heer von Agenten und Reisenden ist beständig auf Reisen, um die Bestellungen, die ja ohnedies erfolgen müßten, dem eigenen Hause zu sichern u. s. w. Diese Auslagen, deren Berechtigung innerhalb eines bestimmten Ausmaßes nicht geleugnet werden soll, erscheinen dem Produzenten selbst im Übermaße nicht als unproduktiv, weil sie sich bezahlt machen, aber dafür zahlt der Konsument im Warenpreise die durch eine anarchische Konkurrenz sich steigernden Vertriebskosten. Zu dieser Kostensteigerung tritt, sobald einmal die Überproduktion eingetreten ist, noch eine, auch vom Standpunkt der Allgemeinheit beklagenswerte Zerstörung von wirtschaftlichen Werten, indem materielles und geistiges Kapital brach gelegt wird. Es besteht kein Zweifel, daß der übermäßige Wettbewerb diesen doppelten Nachteil: Kostensteigerung und Wertzerstörung, in vielen Produktionszweigen bereits herbeigeführt hat.

Das Heilmittel bietet die gemeinwirtschaftliche Organisation je nach den Bedürfnissen der einzelnen Interessentengruppen. Die Kartelle sind der Versuch einer solchen

Organisation. Eine Ordnung des wirtschaftlichen Lebens braucht die Individualität und Freiheit des Einzelnen nicht aufzuheben, ebenso wie die staatliche Ordnung die politische Freiheit nicht gefährden muß. Es wird übrigens übersehen, daß wir auf einem Gebiete der Wirtschaftspolitik mit dem Prinzip des wirtschaftlichen Individualismus bereits gebrochen haben, nämlich auf dem Gebiete der äußeren Handelspolitik. Die Schutzzölle, zu denen sich heute, England nicht mehr ausgenommen, die ganze Welt bekennt, sind nur zu erklären und zu rechtfertigen, wenn die nationale Volkswirtschaft als eine organische Einheit aufgefaßt und behandelt wird, gegen welche nicht eine schrankenlose Konkurrenz ankämpfen darf. Die doktrinären Schriftsteller und Redner handeln daher folgerichtig, wenn sie die Berechtigung der Kartelle und Schutzzölle in gleicher Weise negieren.

Angesichts der Tatsache aber, daß sich die Kartellbewegung ebensowenig eindämmen läßt wie die Schutzzollbewegung, ist in weiten Kreisen ein billiger Opportunismus in Aufnahme gekommen. Man stellt die Behauptung auf: es gibt gute und schlechte Kartelle. Damit ist allen Leuten recht getan, weil nirgends gesagt wird, welches Kartell gut und welches schlecht ist. Diese Alternative ist absichtlich schief. Entweder ist das Prinzip des wirtschaftlichen Individualismus richtig, dann sind alle Kartelle von Natur aus schlecht, und es kann im einzelnen Fall nur auf mildernde Umstände plaidiert werden. Oder man redet einer gemeinwirtschaftlichen Organisation das Wort, dann hat jedes Kartell durch seine bloße Entstehung den Beweis seiner Notwendigkeit erbracht; wenn im einzelnen Falle eine Organisation mißbraucht wird, so kann dies nur deshalb geschehen, weil die heutige Gesetzgebung und Verwaltung der neuen Erscheinung noch ratlos gegenübersteht.

Interessant ist, wie sich Steinbach, der die eingangs zitierte scharfe Formulierung gibt, seinen Opportunistenstandpunkt zurechtlegt. Er weist nach, daß die Vertragsfreiheit und die freie Konkurrenz heute schon nicht alleinherrschend sind. In den auf den gegenseitigen Austausch wirtschaftlicher Güter gerichteten Verträgen kann im allgemeinen jedermann seinen Vorteil verfolgen; außer diesen Güteraustauschverträgen aber, so meint er, gibt es Organisationsverträge, durch welche der wirtschaftliche Zweck nicht durch Kampf, sondern durch friedlich organisiertes Zusammenwirken erreicht wird. Zu diesen Organisationsverträgen gehöre

die Handelsgesellschaft ebensowohl wie das Kartell. An den Kartellverträgen hat Steinbach nur das eine auszusetzen, daß sie „in die als Grundlagen unserer heutigen wirtschaftlichen Ordnung anerkannten Prinzipien der Vertragsfreiheit und der freien Konkurrenz allzu tief eingreifen, ja zum Teile den Bestand dieser Prinzipien durch vertragsmäßige Statuierung künstlicher Monopolverhältnisse zu gefährden scheinen". Steinbach will also den Kartellen eine Berechtigung ebenfalls nicht absprechen, kann sich aber auch von dem alleinseligmachenden Prinzip nicht trennen; infolgedessen schwebt ihm als Ideal ein Kartell vor, welches die freie Konkurrenz nicht ausschließt, obzwar das Kartell seinem Wesen nach die Beschränkung der freien Konkurrenz bezweckt. Der Konflikt zwischen Theorie und Tatsachen ist da auf die Spitze getrieben.

Diese einleitenden Bemerkungen glaubte ich zur allgemeinen Orientierung vorausschicken zu müssen und wende mich nun der Beantwortung der Frage zu: „Was ist ein Kartell?" An Definitionen herrscht kein Mangel, wie dies aus folgender Blütenlese ersehen werden kann.

Kleinwächter: „Übereinkommen der Produzenten, und zwar der Unternehmer der nämlichen Branche, deren Zweck dahin geht, die schrankenlose Konkurrenz der Unternehmer untereinander einigermaßen zu beseitigen und die Produktion mehr oder weniger derart zu regeln, daß dieselbe wenigstens annähernd dem Bedarfe angepaßt werde[1])".

Brentano: „Koalitionen von Produzenten zur Hochhaltung des Preises ihrer Produkte[2])".

Bücher: „Jede vertragsmäßige Vereinigung von selbständigen Unternehmungen ..., welche den Zweck verfolgt, durch dauernde monopolistische Beherrschung des Marktes den höchstmöglichen Kapitalprofit zu erzielen[3])."

Voigt: „Jede vertragsmäßige, über bloße Preiskonventionen hinausgehende und daher eine komplizierte Satzung und Organisation erfordernde Vereinigung von Unternehmern zum Zweck, die Konkurrenz derselben beim Absatz ihrer Produkte zu beschränken[4])."

---

1) Friedrich Kleinwächter, Die Kartelle. Innsbruck 1883. S. 126.
2) Mitteilungen der Gesellschaft österr. Volkswirte. Jahrg. 1888/89. S. 78.
3) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI. S. 145. (1895.)
4) Soziale Praxis. IV. Jahrg. Nr. 49.

Fridrichowicz: „Freie vertrags- oder korporationsmäßige Vereinigungen von beschränkt selbständig bleibenden Unternehmungen eines und desselben oder auch mehrerer, dann jedoch verwandter und aufeinander angewiesener Geschäftszweige mit dem Zweck, durch gemeinsames Vorgehen die wirtschaftliche Lage womöglich des ganzen Geschäftszweiges oder doch der im Kartell Vorhandenen zu heben[1]."

Philippovich: „Vereinigung von Unternehmern zum Zwecke gemeinsamer Regelung der Produktion und des Absatzes entweder in einzelnen Teilen oder in vollständiger gemeinschaftlicher Verbindung[2]."

Liefmann: „Vereinigung von Unternehmern, welche die wirtschaftliche Tätigkeit ihrer Mitglieder, die im übrigen selbständig bleiben, in einem bestimmten Punkte regelt und durch eine gegenseitige Verpflichtung aller Beteiligten, den gemeinsamen Abmachungen gemäß zu handeln, zu stande kommt[3]."

Pohle: „Die auf dem Wege des freien Vertrags entstandenen Vereinigungen von Wirtschaftssubjekten gleicher oder verwandter Berufe ..., welche in einer auf dem System der freien Konkurrenz beruhenden Volkswirtschaft durch die aus der Einschränkung des freien Wettbewerbs unter den Beteiligten hervorgehende monopolistische Beeinflussung der Marktverhältnisse den größtmöglichen Vorteil für ihre Mitglieder zu erreichen suchen[4]."

Kleinwächter (im Handwörterbuch der Staatswissenschaften): „Verbände von Unternehmern derselben Branche, deren Zweck dahin geht, durch ein gewisses solidarisches Vorgehen der Genossen die gegenseitige Konkurrenz einzudämmen oder gänzlich auszuschließen, um auf diese Weise die wirtschaftliche Lage der betreffenden Unternehmer, bezw. der betreffenden Geschäftsbranche günstiger zu gestalten[5]."

Österreichischer Gesetzentwurf vom J. 1897. „... Wenn sich selbständige Unternehmer zu dem Zwecke (verbinden), um durch solidarisches Vorgehen, insbesondere durch einverständliche

---

[1]) Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Jahrg. 51. S. 635.

[2]) Eugen von Philippovich, Grundriß der politischen Ökonomie. Freiburg 1893. S. 145.

[3]) R. Liefmann, Die Unternehmerverbände. Freiburg 1897. S. 17.

[4]) L. Pohle, Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer. Leipzig 1898. S. 11.

[5]) Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Zweite Auflage. Jena 1900. Bd. V, S. 39.

Beschränkung oder Beseitigung des freien Wettbewerbes auf die Produktions-, Preis- oder Absatzverhältnisse (einer Ware) einzuwirken ..."

Angesichts dieser reichen Musterkarte von Definitionen bleibt nichts übrig, als den Begriff des Kartells nochmals zu untersuchen auf die Gefahr hin, daß die Karte noch reichhaltiger wird. Dabei will ich mich von einem Gesichtspunkte leiten lassen, dessen Außerachtlassung den Wert mancher wissenschaftlichen Forschung von vorherein stark herabgedrückt hat. Meines Erachtens hat die Wissenschaft die Pflicht, die Worte so zu nehmen, wie sie das wirkliche Leben geprägt hat; sie hat die Begriffe zu klären und zu präzisieren, sie ist jedoch auf falschem Wege, wenn sie zu den Worten des täglichen Sprachgebrauches willkürliche Begriffe hinzukonstruiert. Gerade in der Literatur über die Kartelle ist in dieser Hinsicht viel gesündigt worden.

In einem Punkte stimmen die obigen Definitionen so ziemlich überein, nämlich darin, daß das Kartell eine Vereinigung, ein Verband, eine Koalition ist. Gestritten wird aber schon darüber, aus welchen Elementen sich eine solche Vereinigung zusammensetzt. Pohle geht am weitesten, indem er sagt, daß sich „Wirtschaftssubjekte gleicher oder verwandter Berufe" vereinigen. Er meint damit, daß auch die Gewerkvereine der Arbeiter als Kartelle aufzufassen sind, und läßt die Möglichkeit offen, daß sich in gewissen Fällen auch Beamte oder Handlungsgehilfen kartellieren, um durch Einschränkung des freien Wettbewerbs „den größtmöglichen Vorteil für sich zu erreichen". Es soll zugegeben werden, daß die Gewerkvereine der Arbeiter manche Analogie mit den Kartellen aufweisen, Tatsache ist es aber, daß sie nicht als Kartelle bezeichnet werden, und mit Recht. Wenn andererseits Brentano und andere nur von Produzenten als Kartellteilnehmern sprechen, so widerstreitet dies ebenfalls den Tatsachen, weil erstens nicht alle Produzenten im weitesten Sinne des Wortes gemeint sind und zweitens auch unter den Händlern, Verkehrsanstalten, Versicherungsinstituten u. s. w. Kartelle vorkommen.

Mir scheint der Kartellbegriff in einem ganz wesentlichen Zusammenhange zu stehen mit dem Begriff des Unternehmers, oder richtiger gesagt, der Unternehmung. Bei unserer gegenwärtigen Wirtschaftsorganisation, in welcher für den Verkehr produziert wird, besteht die Aufgabe des Unternehmers darin, unter Aufwendung von eigenem und fremdem Kapital und unter

Verwendung fremder Arbeitskräfte die Produktion wirtschaftlicher Güter und Dienstleistungen zu organisieren und zu leiten. Die Gesamtheit der in einem solchen Betriebe vereinigten Kapitalien und Arbeitskräfte nennt man die Unternehmung. Das Charakteristische an ihr ist, daß sie nicht für den unmittelbaren Bedarf, sondern planmäßig im voraus arbeitet, daß die Art, Größe und Richtung ihrer Produkion nicht durch die momentane, sondern durch eine zukünftige Marktlage bestimmt wird, die nicht genau berechnet, sondern nur beiläufig kalkuliert werden kann, da Produktion und Konsum sehr variable Größen sind. War die Kalkulation richtig, so erzielt die Unternehmung einen Gewinn, war sie falsch, so muß auch der Verlust getragen werden. Es ist aber hier noch ein Unterschied zu machen. Irrt sich nur das eine Unternehmen, so wird der Nachteil die Konkurrenten nur selten in Mitleidenschaft ziehen, er wird ihnen vielleicht sogar zum Vorteil gereichen. Häufig treten aber Störungen auf, welche die Marktlage in einer Weise verschieben, die niemand vorausgeahnt hat. Dann bricht die Krise über alle Unternehmer der betreffenden Branche gleichzeitig ein und ebnet den Weg für ein — Kartell. Ein Handwerker, der nur auf Bestellung und ohne Verwendung fremder Hilfskräfte arbeitet, kann in die Gefahr einer Überschätzung der kommenden Marktlage nicht kommen, weil er nur mit gegebenen Verhältnissen zu rechnen hat und sich den wechselnden Geschäftskonjunkturen leichter anpassen kann. Unter einem Kartell verstehen wir also immer nur eine Vereinigung von Unternehmungen.

Der Kreis von Unternehmern, welche sich zu einem Kartell verbinden können, ist jedoch ein beschränkter. Das wird in den meisten Definitionen nicht gesagt. Pohle meint, daß es Wirtschaftssubjekte gleicher oder verwandter Berufe sein müssen, Fridrichowicz spricht von Unternehmungen „eines und desselben oder auch mehrerer, dann jedoch verwandter und aufeinander angewiesener Geschäftszweige", die größte Einschränkung nimmt Kleinwächter (im Handwörterbuch der Staatswissenschaften) vor, indem er erklärt, daß nur Unternehmer derselben Branche zusammentreten. Ich glaube, daß nur in der letzten Erklärung die im Kartellbegriff gelegene enge Begrenzung annähernd richtig ausgedrückt ist. Wenn man die tatsächlich bestehenden Kartelle studiert, so findet man, daß es ein Kartell der Eisenindustriellen, der Glasfabrikanten, der Baumwollindustriellen eigentlich nicht gibt, sondern immer

nur ein Kartell für Stabeisen, Eisenbahnschienen, Bleche, Träger u. s. w., Spiegelglas, Tafelglas, Flaschen u. s. w., Garne, Buntgewebe, Baumwolldruckware u. s. w. Es ist eine alltägliche Erscheinung, daß ein Unternehmen einer Branche je nach den einzelnen Erzeugnissen, die es hervorbringt, einer ganzen Reihe von Kartellen angehört. Gewiß ist es möglich und kommt auch vor, daß zwischen den einzelnen Kartellen einer großen Industrie eine gewisse, zumeist aber nur äußerliche Verbindung geschaffen wird. Das Kartell haftet aber zumeist an einem ganz bestimmten Artikel, welcher als Träger gleicher Interessen erscheint. Wenn es sich um die Regelung der Nachfrage nach Arbeitskräften handelt, wird die Interessengemeinschaft nicht durch einen Artikel, sondern durch die sachliche oder lokale Zusammengehörigkeit hergestellt. Es wird sich also empfehlen, die gleiche Interessengemeinschaft als entscheidendes Kriterium aufzustellen.

Bücher, Pohle und Liefmann legen Wert darauf, festzustellen, daß die vereinigten Unternehmungen „immer noch einen gewissen Grad von Freiheit und Selbständigkeit besitzen müssen, wenn von einem Kartell soll gesprochen werden dürfen [1])". Es soll dadurch verhütet werden, daß eine vollständige Verschmelzung von Unternehmungen, wie wir sie in der Fusion oder im Trust erblicken, als eine Art der Kartellierung gilt. Mir scheint zwar dieses Moment schon in dem Ausdruck „Vereinigung von Unternehmungen" berücksichtigt zu sein, denn eine Fusion oder ein Trust stellt vom Zeitpunkt seines Entstehens ab nicht mehr eine Vereinigung, sondern eine einzige (Kollektiv-) Unternehmung dar, jedoch wird der Hinweis auf die Selbständigkeit nicht überflüssig sein, um eine genaue Unterscheidung herbeizuführen. Entschieden überflüssig ist der Hinweis von Fridrichowicz, daß die Unternehmungen „beschränkt selbständig" bleiben. Die Beschränkung liegt in dem Vertrage, denn jeder Vertrag involviert eine Beschränkung.

Von den meisten Schriftstellern wird hervorgehoben, daß Kartelle auf dem Wege freier Vereinbarungen zustande kommen. Man trennt sie damit ganz richtig von allen öffentlichrechtlichen Korporationen, wie den Zünften, den Handelskammern, den Berufsgenossenschaften u. s. w., selbst wenn diese, wie beispielsweise die Zünfte, eine gewisse innere Verwandtschaft mit den

[1]) Pohle, a. a. O., S. 7.

Kartellen aufweisen. Die Form der Vereinbarung oder des Übereinkommens ist vollständig irrelevant. Wenn sich zwei Unternehmer, welche denselben Artikel erzeugen, über einen Minimalpreis mündlich einigen, so ist ein Kartell schon fertig.

Die Hauptfrage betrifft den Zweck, denn es ist klar, daß nicht jede Unternehmervereinigung ein Kartell sein kann, auch wenn sie auf dem Wege eines freien Übereinkommens zustande gekommen ist. Vor allem scheidet die Erwerbsgesellschaft aus, weil sie eine Vereinigung von zwei oder mehreren Personen zum Zwecke einer einheitlichen eigenen wirtschaftlichen Tätigkeit ist; sie ist also nur eine Unternehmung trotz der Mehrzahl der Unternehmer und nicht eine Vereinigung von Unternehmungen.

Ferner müssen getrennt werden die Fachvereine und Fachverbände, welche gewöhnlich Unternehmungen einer ganzen Branche umfassen. Sie verfolgen allgemeinwirtschaftliche Zwecke mit Mitteln, welche nicht auf dem Gebiete des Privatrechtes, sondern dem des öffentlichen Rechtes liegen. Sie leiten Agitationen ein, geben den Behörden Gutachten ab, richten an die gesetzgebenden Körper Petitionen in Fragen der Industriepolitik, Handelspolitik, Verkehrspolitik, Arbeiterschutzgesetzgebung u. s. w. Solche Verbände können leicht die Vorläufer der Kartelle sein, weil sie den Konkurrenten einer Branche die Gelegenheit bieten, sich persönlich näher zu treten und gelegentlich die wirtschaftliche Lage zu besprechen, aber Kartelle sind sie nicht. Die von Liefmann u. a. gebrauchte Bezeichnung „Unternehmerverbände" für Kartelle ist irreführend, weil die Verwechslung mit den genannten Fachverbänden sehr leicht ist und unter einem Verband immer eine gewisse dauernde Organisation verstanden wird, welche das Kartell keineswegs immer ist. Diese Bezeichnung ist daher unbedingt zu verwerfen.

Was ist nun der Zweck der Kartelle? Nach den zitierten Definitionen erhalten wir sehr verschiedene Antworten. Hochhaltung des Preises, sagt Brentano, Erzielung des höchstmöglichen Kapitalprofits, meint Bücher, Erreichung des größtmöglichen Vorteils, erklärt Pohle. Brentano hat offenbar unrecht, denn abgesehen davon, daß nicht alle Organisationsformen auf eine Preispolitik abzielen, kann man es nicht als Hochhaltung des Preises bezeichnen, wenn im Wege des Kartells verhindert wird, daß die Preise unter die Produktionskosten sinken. Der höchstmögliche Kapitalprofit kann das Ziel auch nicht sein,

da es sich noch weit öfter um eine entsprechende Verwertung der Arbeitskraft als um die des Kapitals handelt. Pohles Behauptung, daß die Kartelle den größtmöglichen Vorteil zu erreichen suchen, ist ein Gemeinplatz. Ohne die Aussicht auf einen moralischen oder materiellen Gewinn unternimmt kein Mensch etwas; der größtmögliche Vorteil ist der Endzweck aller menschlichen Handlungen und kann daher dem Kartell nicht als eine Besonderheit zugeschrieben werden. Die Beschränkung oder Beseitigung des freien Wettbewerbes, wie andere Schriftsteller behaupten, kann aber auch nicht Zweck der Kartelle, sondern höchstens ein Mittel sein. Die richtige Erklärung scheint mir Philippovich gefunden zu haben, indem er „die gemeinsame Regelung der Produktion und des Absatzes“ als Zweck der Kartelle angibt. Sie sollen, wie noch zu zeigen sein wird, in die Regellosigkeit und Anarchie der Produktion und des Geschäftsverkehrs eine Ordnung, eine Organisation bringen.

Damit wird auch die von Liefmann und Pohle aufgeworfene Frage entschieden, ob Einkaufsgenossenschaften Kartelle sind oder nicht. Die Streitfrage kann nur entstehen, wenn man sich durch die äußeren Formen der Vereinigung täuschen läßt. Ein Kartell kann alle Formen der Vereinigung annehmen, es kann auch eine Genossenschaft sein, aber nicht jede Genossenschaft ist ein Kartell. Wenn sich mehrere Gewerbetreibende zu dem Zwecke vereinigen, um gewisse Rohstoffe im großen zu beziehen und dadurch die Vorteile des Engroskaufes zu genießen, so wird eine derartige Rohstoffgenossenschaft kein Kartell sein, weil sie nur einen jedermann zugänglichen Vorteil ausnützt und keinen maßgebenden Einfluß auf den Verlauf der Produktion und des Absatzes nimmt. Wenn jedoch die Zuckerfabriken unter sich ein Rayonierungs-Übereinkommen für die Rüben schließen und sich verpflichten, das Rohmaterial nur aus dem jeder Fabrik zugewiesenen Gebiete zu beziehen, so ist das ein Kartell, und zwar ein Bezugskartell, weil dadurch der Bezug des Rohmaterials für den Produktionsprozeß in bestimmter Weise geregelt wird.

Manche Autoren wollen in ihrer Definition auch die Mittel zum Ausdruck bringen, deren sich die Kartelle zur Erreichung ihres Zweckes bedienen. Eine weit verbreitete Ansicht geht dahin, daß die Kartelle eine Monopolstellung innehaben oder wenigstens eine solche haben müssen, wenn sie etwas erreichen und durchsetzen

wollen[1]). Auch manche, die das Wort Monopol in der Definition vermeiden, erklären, daß sich das Kartell vom Monopol im technischen Sinne darin unterscheidet, daß bei dem letzteren der freie Wettbewerb kraft rechtlicher Notwendigkeit ausgeschlossen ist[2]). Ein tatsächliches Monopol wäre es also doch. Ist das richtig? Ich sage nein. Der überwiegenden Mehrzahl der Kartelle ist es nie gelungen, alle Unternehmungen, welche den betreffenden Artikel erzeugen, zu vereinigen. Gewiß wird vielen Kartellen dieses Resultat als Ideal vorschweben, aber es ist — und darauf kommt es an — für die Durchführung ihres Zweckes nicht notwendig. Es genügt vollständig, wenn die vereinigten Firmen durch das Produktionsquantum, welches sie repräsentieren, oder durch das Ansehen, welches sie in ihrer Branche genießen, oder durch das Vertrauen, welches ihnen die Konsumenten entgegenbringen, in der Lage sind, den Markt im Sinne der beabsichtigten Regelung zu beeinflussen. Und selbst wenn ein Kartell so glücklich ist, alle zugehörigen Betriebe zu umfassen, dann besitzt es noch immer kein Monopol, weil ja die Möglichkeit einer neuen Konkurrenz fortbesteht. Die dem Monopolisten innewohnende Macht, die Preise in einseitiger Berücksichtigung des eigenen wirtschaftlichen Interesses festzusetzen, kann ein Kartell nicht ausüben, weil es sonst Konkurrenzunternehmungen hervorruft oder (wie beim Bergbau) Unternehmungen rentabel macht, die bis dahin außer Betrieb waren. Dieses Moment spielt in der Preispolitik der Kartellleitungen eine sehr wichtige Rolle und darf daher nicht unterschätzt werden. Selbst den Trusts, denen die Ausschließlichkeit und Kapitalsmacht eine Art von Monopolstellung verleihen, spricht Jenks[3]) nicht die volle Monopolkraft zu, indem er richtig bemerkt: „Virtual monopoly from power of large capital seems possible, but it is not so complete as a legal or natural monopoly.“ Daß die Kartelle eine Einschränkung des freien Wettbewerbes herbeiführen, steht fest, aber eine solche Einschränkung liegt im Wesen jeder Regelung, ob sie nun vom Staate oder durch Selbsthilfe der Interessenten angebahnt wird. Das Mittel scheint mir also kein spezifisches zu sein.

---

[1]) Pohle, a. a. O., S. 11. — Bücher, a. a. O., S. 145.
[2]) Menzel in den Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. IX. S. 25.
[3]) J. W. Jenks, The Trust Problem. New and revised edition. New-York 1901. S. 70.

Aus diesen Ausführungen ergibt sich also folgende Definition: **Ein Kartell ist eine auf dem Wege freien Übereinkommens geschaffene Vereinigung von selbständigen Unternehmungen mit gleicher Interessengemeinschaft zum Zwecke gemeinsamer Regelung der Produktion und des Absatzes.**

Im Zusammenhange mit dieser Begriffsbestimmung müssen noch gewisse Organisationsformen berührt werden, welche häufig mit den Kartellen zusammengeworfen werden und in die öffentlichen Diskussionen eine große Verwirrung gebracht haben. Es sind dies die Pools, Trusts und Fusionen, sowie die Corners und Ringe.

Unter Trusts verstehen wir die Verschmelzung mehrerer Unternehmungen zu einer Kollektiv-Unternehmung, eine Organisationsform, die sich namentlich in Amerika und zum Teil auch in England entwickelt hat. Ursprünglich schlossen daselbst die Unternehmungen unter Wahrung ihrer Selbständigkeit Vereinbarungen, welche unseren Kartellen ähneln, nämlich die sogenannten Pools. Die Produzenten beschränkten beispielsweise unter sich das jährlich zu produzierende Quantum, oder sie zahlten sich eine Exportprämie, um den heimischen Markt zu entlasten, oder sie fixierten die Qualitäten und die Preise der Waren, oder sie regelten gemeinsam das Vorgehen bei Submissionen u. s. w. Alle diese Formen erwiesen sich jedoch als unzulänglich, bis man, unterstützt durch gewisse Besonderheiten des englisch-amerikanischen Rechtes, die Trusts ins Leben rief. Die erste Form, welche im Jahre 1882 vom Standard Oil Trust und nach diesem Beispiele vom Whisky-Trust, Zucker-Trust u. s. w. angewandt wurde, war folgende: Die Aktionäre der zu vereinigenden Unternehmungen übergaben ihre Aktien einer bestimmten Anzahl (7 oder 9) von Vertrauensmännern, den Trustees, welche dafür Empfangsbestätigungen (trust certificates) ausstellten. Die Zertifikate waren übertragbar, die Aktien aber nicht, so daß also die Trustees in allen vereinigten Unternehmungen die entscheidende Führung bekamen, während die Zertifikatsbesitzer nur den Anspruch auf den Gewinn behielten.

Als nun eine Entscheidung des New-Yorker Appellgerichtes den Zuckertrust für unstatthaft erklärte und einzelne Unionsstaaten mit radikalen Gesetzesmaßregeln gegen die Trusts vorgingen, erfand man eine andere Form für dieselbe Sache. Es

wurde nämlich eine neue Gesellschaft gebildet, welche alle Fabriken aufkaufte und die Aktionäre derselben mit den von ihr ausgegebenen Aktien bezahlte. Oder es löste sich, wie beim Petroleumtrust, der alte Trust auf, die größte Unternehmung erweiterte jedoch bedeutend ihr Grundkapital und tauschte nach und nach die Aktien der anderen Gesellschaften gegen ihre Aktien um, so daß schließlich auch wieder eine Kollektiv-Unternehmung entstehen mußte, welche den ganzen Markt beherrschte. Eine Abart ist der voting trust, indem die Majorität der Aktionäre das an den Aktien haftende Stimmrecht den Trustees überträgt und ihnen eine allgemeine Direktive oder auch spezielle Anweisungen gibt, wie dieses Stimmrecht auszuüben ist. Schließlich ist in den letzten Jahren die Form sehr gebräuchlich geworden, daß eine neue Gesellschaft, die parent corporation, zu dem Zwecke errichtet wird, alle oder die Mehrheit der Aktien der zu vereinigenden Unternehmungen anzukaufen. Die einzelnen Unternehmungen behalten ihre gesonderte rechtliche Existenz, zahlen aber alle Dividenden an die Muttergesellschaft, in welcher sich die finanzielle Leitung konzentriert. Der Unterschied gegenüber dem alten Trust besteht nur darin, daß an Stelle des Board of trustees eine eigene Aktiengesellschaft tritt [1]).

Von den Kartellen unterscheiden sich die Trusts in formeller und materieller Hinsicht. Vor allem ist der Trust nicht eine auf zeitlich beschränktem Vertrage basierende Vereinigung von Unternehmungen, sondern eine einheitliche, dauernd organisierte Kollektivunternehmung. Das Kartell vereinigt die wirtschaftliche Tätigkeit der Mitglieder behufs Regelung von Angebot oder Nachfrage, der Trust absorbiert aber die einzelnen Unternehmungen, um durch Kumulierung des Kapitals und Konzentration der Erzeugung im großen Stile die größte Rentabilität zu erzielen. Während das Kartell dem ruinösen Konkurrenzkampf einen Damm setzt, um alle oder die meisten der bestehenden Unternehmungen lebensfähig zu erhalten, ist der Trust das Resultat eines bis in seine äußersten Konsequenzen geführten Konkurrenzkampfes, aus dem der Stärkste als Sieger hervorgeht. Das Kartell umfaßt nur Konkurrenten des gleichen Artikels, der Trust geht aber häufig weiter, indem er auch Unternehmungen anderer Branchen, sofern ihr Produkt oder ihre Leistung gebraucht wird, einbezieht,

---

[1]) Jenks, a. a. O., S. 108 ff.

Die große United States Steel Corporation betreibt Bergbau jeder Art, besorgt den Transport von Personen und Waren zu Wasser und zu Lande, baut Häfen, Schiffe, Eisenbahnen, Maschinen aller Art, Docks, Werften, betreibt die Erzeugung vom einfachsten bis zum kompliziertesten Fabrikat aus Eisen oder Stahl, befaßt sich mit dem Ankauf oder der Verbesserung von Ländereien u. s. w. Alle diese Gründe lassen die Behauptung nicht als richtig erscheinen, daß der Trust nur eine Stufe weiterschreitender Kartellierung bedeute[1]). Kartell und Trust sind nicht dem Grade, sondern dem Wesen nach sehr verschieden; es ist mir noch kein Fall bekannt, daß in den drei Decennien der so lebhaften Kartellbewegung in Europa die eine Form in die andere übergegangen wäre.

Mehrfache Gründe sind es, welche der Ausbreitung der Trusts über den europäischen Kontinent entgegenstanden und voraussichtlich auch künftighin entgegenstehen werden. Vor allem bedürfen die amerikanischen Organisationen so enormer Kapitalssummen, wie sie in den europäischen Ländern für ein industrielles Unternehmen kaum aufzubringen sind. In Amerika waren in großen organisierten Trusts bis Ende 1879 150 Millionen Dollars angelegt; zwischen 1880—90 kamen hinzu 285 Millionen, zwischen 1890—94 650 Millionen, zwischen 1895—99 2600 Millionen, im Jahre 1899 allein 2543, 1900: 945 und 1901 2805 Millionen. Im letztgenannten Jahre erhielt ein einziger Trust ein Kapital von 1100 Millionen in Aktien und 300 Millionen in Prioritäten, beanspruchte an Anlagekapital somit mehr als sämtliche Aktiengesellschaften Deutschlands. Ferner ist kein Zweifel, daß in einer neuen, rasch emporblühenden Industrie Amalgamierungen leichter durchzuführen sind, als auf dem altehrwürdigen Boden Europas. Manche europäische Firma blickt auf mehr als 100 Jahre ihres Bestandes. Sie hat sich im Laufe der Zeit einen guten Ruf erworben, einen großen Kundenkreis beschafft, kurz, ihr Name selbst ist ein Kapital. Es ist nicht bloße Pietät, daß der Käufer oder Erbe einer alten Firma den früheren Namen mit oder ohne einen die Nachfolge bezeichnenden Zusatz beibehält. Die Unternehmungen haben eine gewisse Individualität, die in dem demokratischen und raschlebigen Amerika nicht gut gedeiht. Die Öffentlichkeit schließlich und die Gesetzgebung würden die Trust-

---

[1]) Stieda in den Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 5.

organisation, in welcher der rücksichtslose Erwerb als Losungswort gilt, nicht in dem Maße vertragen wie in Amerika, wo die Sucht nach großen Gewinnen auch in weiteren Kreisen erheblich stärker ist.

Formell, aber nicht materiell kommt nur eine Organisationsform den Trusts nahe: die Fusionen, welche dadurch entstehen, daß sich mehrere Unternehmungen zu einer Aktiengesellschaft vereinigen. Soweit sich aber die Entwicklung bis jetzt übersehen läßt, wird man in unseren Fusionen nichts anderes erblicken können, als den Ausdruck des in der Industrie stets waltenden Strebens nach Konzentration der Betriebe. Die Fusionen sind häufig vorgenommen oder angebahnt worden, ohne daß sämtliche Betriebe in die Kombination einbezogen wurden. Man hat auch nirgends die Beobachtung machen können, daß die großen und gutorganisierten Kartelle in Fusionen übergegangen wären, im Gegenteil, man findet Fusionierungen am ehesten in kleineren Spezialindustrieen (in Deutschland: Ultramarinfarbenfabrikation, Pinselfabrikation; in Österreich: Fezfabrikation, Zink-Walzwerke u. s. w.). Die Trusts und Fusionen will ich wegen ihres eigenartigen Charakters in den Rahmen dieses Buches, außer wo sich Gelegenheit zu besonderen Hinweisen bietet, nicht einbeziehen, um die Darstellung nicht zu komplizieren. Übrigens sind die Trusts bereits Gegenstand ausgezeichneter Monographien geworden, von denen ich besonders die von Jenks als wertvollste und vorurteilsfreieste Arbeit hervorhebe.

Auch gegenüber den Corners oder Ringen besteht ein tiefgehender Unterschied. Der Corner ist keine Vereinigung von Unternehmungen, sondern eine Art Handelsgesellschaft. Das Kartell ist ein Mittel der Organisation in der Volkswirtschaft, der Ring aber ein Mittel der bloßen Spekulation. Während die Kartelle dem schroffen Wechsel der geschäftlichen Konjunkturen eines Artikels entgegenarbeiten, suchen die Corners eine künstliche Hausse oder Baisse hervorzurufen, indem sie unter Aufwendung großer Kapitalien gewisse Artikel des Welthandels (Weizen, Kupfer, Baumwolle u. s. w.) aufkaufen und zurückhalten. Das Ideal der Kartelle ist eine Stetigkeit in der Produktion und im Absatz, das Ideal der Corners sind dagegen rasch aufeinanderfolgende und ausgiebige Preisdifferenzen, weil dem ungeheueren Risiko auch ein enormer Gewinn entsprechen soll.

Ein typisches Beispiel bietet der Kupferring der französischen

société des métaux (geleitet von Secrétan) im Jahre 1887, welche mit den meisten Kupferminen einen Vertrag abschloß, wonach sich diese Minen verpflichteten, durch fünf Jahre ihre gesamte Produktion zum Preise von 65 £ zu liefern. Sodann wurde der Kupferpreis noch im Jahre 1888 auf 80 £ hinaufgetrieben. Die Gesellschaft hatte es jedoch — wohl infolge Unterschätzung — unterlassen, sich die Ausbeute der gewaltigen amerikanischen Kupferminen von Montana, Anaconda, Hecla und Calumet, sowie die der japanischen und chinesischen Minen zu sichern. Unter den nicht einbezogenen Minen bildete sich nun ein Kontrasyndikat, welches den Kupferpreis in wenigen Wochen von 80 auf 40 £ herabdrückte und die société des métaux außer stand setzte, ihre den europäischen Minen gegenüber eingegangenen Verpflichtungen einzuhalten. Der Ring brach vollständig zusammen. In neuester Zeit wurde er von Rockefeller wieder aufgenommen, jedoch mit dem Unterschiede, daß nunmehr die amerikanischen Minen die Basis für die geschäftliche Operation abgaben. Bei der raschen Zunahme des Konsums, welchen der Aufschwung der elektrotechnischen Industrie zur Folge hatte, gelang es Rockefeller, den Kupferpreis wieder bis 80 £ hinaufzutreiben und ihn bis Anfang 1901 in dieser Höhe festzuhalten. Unterdessen hatten jedoch die Minen, um von dem hohen Preis zu profitieren, ihre Produktion außerordentlich forciert, auch innere Zwistigkeiten störten die Spekulation, und nun ist der Kupferpreis wieder auf 52 £ 7 sh (Ende April 1902) gefallen. Die ganz eigenartige Konstruktion der Corners geht aus diesem Beispiel deutlich hervor.

Die eigentliche Domäne der Kartelle ist die Produktion, und zwar speziell die Großindustrie. Die Erklärung dafür ist nicht schwer zu finden. Der heutige industrielle Großbetrieb erfordert immer größere Investitionen an Kapitalien, denn wenn auch die einzelne Maschine oder Anlage billiger wird, so muß dafür der Gesamtbetrieb um so größer sein, um konkurrenzfähig bleiben zu können. Mit der Zunahme des investierten Kapitals vermindert sich aber die Anpassungsfähigkeit der betreffenden Industrie an die jeweilige Marktlage. Das große Gesetz der theoretischen Nationalökonomie, daß sich die Kapitalien aus unrentablen Anlagen zurückziehen und rentablen Erwerbszweigen zuströmen, gilt hier nicht. Die Unternehmungen ziehen es vor, sogar mit effektivem Verluste weiter zu arbeiten, weil im Momente der Betriebseinstellung das investierte Kapital beinahe zur Gänze

verloren geht; die Maschinen werden zum alten Eisen, und die geschulten Arbeiter verlaufen sich, weil sie nichts mehr verdienen. Wer je Gelegenheit hatte, die Geschäftstätigkeit in der Großindustrie zu beobachten, dem wird es nicht entgangen sein, daß die größte Sorge des kommerziellen Leiters die ist, „mit Aufträgen verschlossen“ zu sein; er muß Aufträge haben, auch wenn daran direkt Geld verloren wird. Aus diesem Streben nach der Kontinuität der Arbeit, welchem gegenüber die Preispolitik tatsächlich erst an zweiter Stelle steht, ergeben sich die Versuche der Konkurrenzbetriebe, eine einverständliche Regelung der Produktion und des Absatzes herbeizuführen.

Aus analogen Gründen bietet auch das moderne Verkehrswesen den Kartellen ein ziemlich weites Feld. Konkurrierende Eisenbahngesellschaften und Dampfschiffahrtsgesellschaften pflegen sich über die Fahrpreise und Frachtsätze auf den von ihnen befahrenen Linien zu verständigen. Ein sehr interessantes Beispiel gibt uns die englische Eisenbahnpolitik. Die englische Gesetzgebung wacht hartnäckig über die Freiheit der Konkurrenz und hat sogar ein Recht „der freien Konkurrenz auf der Schiene“ konstruiert, obwohl dasselbe durch die technische Beschaffenheit des Schienenstranges sich von selbst ausschließt. Man hat aber zu einem anderen Mittel gegriffen, um das Monopol einer Eisenbahngesellschaft für eine Linie zu brechen, indem man Konkurrenzlinien zuließ. Die Folge war ein recht planloses und unökonomisches Durcheinander von Eisenbahnlinien, bis eine Verschmelzung oder ein Kartell der beteiligten Unternehmungen der ungeheueren Kapitalsvergeudung ein Ende setzte. Cohn[1]), der uns diese Entwicklung schildert, sagt, daß sonderbarerweise die Kartellierung an Stelle der früheren Konkurrenz „nur die Herstellung der Zweckmäßigkeit ist, die Herstellung der Ordnung an Stelle der Unordnung. Ob wir die Interessen des Frachtverkehres oder die Interessen des Personenverkehres ins Auge fassen, immer ist Promptheit, Sicherheit, bis zu einem gewissen Grade auch Billigkeit der Leistungen der Erfolg dieser Entwicklung. Das Ineinandergreifen der einzelnen Stücke des Eisenbahnnetzes, die Einheitlichkeit der Betriebsmittel und der Fahrpläne, die überlegene Kapitalkraft für die Anschaffung der besten technischen

---

[1]) Gustav Cohn, Bemerkungen zur Kartellbewegung. Zeitschrift für Eisenbahnen und Dampfschiffahrt. Wien 1893. VI. Jahrg. 3. Heft.

Apparate, ja selbst die Humanität der Arbeiterverhältnisse . . ., das sind die Lichtseiten der zentralisierten Eisenbahnkomplexe." Weiter stehen die meisten großen Dampfschiffahrtsgesellschaften, welche die gleichen Linien befahren, im Kartell, indem sie sich die Frachten teilen, sich verpflichten, bestimmte Hafenplätze nicht anzulaufen u. s. w. Besonderes Aufsehen hat das Übereinkommen erregt, welches die großen transatlantischen Dampferlinien (Hamburg-Amerika-Linie, Norddeutscher Lloyd, White Star Line, Dominion Line, Leyland Line, American Line, Atlantic-Transport Line) im April 1902 geschlossen haben. Die englisch-amerikanischen Gesellschaften wurden zu einem Trust mit 110 Mill. Dollars Kapital fusioniert, der seinerseits wieder mit den beiden deutschen Gesellschaften ein Abkommen traf, durch welches der Passagierbeförderungsdienst zwischen Europa und Amerika aufgeteilt und die Betriebsausgaben ermäßigt werden sollten. Die Ersparungen wurden für die fusionierten Gesellschaften allein auf 15 Mill. Dollars jährlich veranschlagt.

Auch im Versicherungswesen kommen Kartellbildungen vor. Da die Prämien auf Grund von Wahrscheinlichkeitsziffern berechnet sind, so kann die Konkurrenz leicht dazu führen, daß die Risken unterschätzt und die Prämien herabgedrückt werden. Die Gesellschaften können in die Zwangslage kommen, entweder die schwer zu rechtfertigende Prämienwirtschaft einer leichtsinnigen Konkurrenzgesellschaft mitzumachen oder aber ihr Geschäft zu verlieren. Die Wirkungen solcher Kartelle sind sehr schwer festzustellen, weil die Risken selbst für gleichartige Versicherungsobjekte häufig ungleich sind und demnach die angemessene Höhe der Prämie nicht annähernd genau bestimmt werden kann. In Österreich besteht ein Kartell in der Feuerversicherung unter dem Namen des „Fabrikenversicherungs-Teilungs-Verbandes" in Wien, in Deutschland ein Feuerversicherungssyndikat in Kassel.

Dem Kleingewerbe sind zwar Kartelle auch nicht fremd, sie werden aber doch nur in solchen Erwerbszweigen auftreten, in denen ebenfalls größere Kapitalien investiert und zahlreiche Hilfskräfte tätig sind; auch der Umstand, daß gewisse Kategorien von Kleingewerbetreibenden nicht auf Bestellung, sondern auf Lager arbeiten müssen, wird die Kartellierung begünstigen. Immer aber werden die kleingewerblichen Kartelle einen lokalen Charakter aufweisen, weil es sich als unmöglich erweist, die große Zahl der kleingewerblichen Betriebe eines Landes, wenn auch nur solche

einer bestimmten Branche, unter einen Hut zu bringen. Dazu fehlt auch in der Regel der notwendige persönliche Kontakt. Als Beispiel lassen sich die Tischlermeister in Berlin und Umgebung anführen, welche in wiederholten Versammlungen der letzten Jahre, u. a. am 29. August 1899, eine allgemeine Preiserhöhung ihrer Erzeugnisse beschlossen. Gerade bei den Erzeugnissen, auf die es hierbei in erster Linie abgesehen war, nämlich bei den Möbeln, zeigen sich aber alle Merkmale, welche eben hervorgehoben wurden, nämlich größerer Kapitalsbedarf, zahlreiche Hilfskräfte und Arbeiten auf Lager.

Wenig bemerkbar sind die Kartelle im Handel, denn die Corners oder Ringe sind, wie gesagt, keine Kartelle. Die wichtigste Ursache liegt in der besonderen Rolle, welche das Kapital im Handel spielt. Der Kaufmann verwendet mehr umlaufendes als fixes Kapital, und das hat eine zweifache Wirkung. Erstens braucht der Kaufmann das Kartell weniger, weil er im Falle eines schlechten Geschäftsganges sein Kapital ohne große Verluste wieder aus dem Unternehmen herausziehen kann, zweitens aber kann er ein Kartell viel schwerer aufrecht erhalten, weil bei jeder Besserung des Geschäftes sofort neues Kapital dem Geschäftszweige zuströmt und die Vereinbarung sprengen kann. Die Zersplitterung der Betriebe und die Notwendigkeit des Verkehres mit dem letzten Konsumenten wirken selbstverständlich ebenfalls retardierend. Dort, wo im Handel Kartelle auftreten, sind gewöhnlich besondere Umstände maßgebend. Im Kohlenhandel stehen die Kartelle in engster Verbindung mit den Produzenten-Kartellen, sind überhaupt nur durch diese möglich. Übrigens ist in neuester Zeit auch im Kleinhandel eine lebhaftere Kartellbewegung hervorgetreten. Die kleineren Kaufleute haben zunächst Abwehr- und Schutzvereine gebildet, um durch dieselben den Diktaten der industriellen Kartelle, sowie auch der übermächtigen Konkurrenz der Großmagazine und Warenhäuser entgegenzutreten. Später wurden auch Vereinbarungen über die Zahlungsmodalitäten, sowie über die Preise versucht. Solche Kartelle haben einen vorwiegend lokalen Charakter und entstehen namentlich in größeren Städten.

Einen sehr wenig günstigen Boden hat bisher die Landwirtschaft der Kartellentwicklung abgegeben. Es wirken da verschiedene Ursachen zusammen. Die naturgemäße Zersplitterung und räumliche Entfernung der landwirtschaftlichen Betriebe erschweren von vornherein eine Verständigung der Interessenten. Der

Markt ist wegen der geringeren Transportfähigkeit und Konservierbarkeit der meisten Produkte ein beschränkter, so daß die Konkurrenz der landwirtschaftlichen Betriebe untereinander von selbst eingeschränkt wird. Ferner ist zu beachten, daß die landwirtschaftliche Produktion nicht so rasch und willkürlich vermehrbar ist wie die industrielle Produktion, denn die Ausdehnung des anbaufähigen Bodens setzt ihr eine ganz bestimmte Grenze. Die Gefahr der Überproduktion ist nie so groß, zumal immer wieder schlechte Erntejahre das Erträgnis des Bodens herabdrücken. In der Landwirtschaft hat der Mensch nicht jenen Einfluß auf die Größe der Gesamtproduktion wie in der Industrie, damit fehlt aber zunächst sowohl die Notwendigkeit als auch die Möglichkeit einer Kartellbildung. Am ehesten wären die Voraussetzungen bei gewissen landwirtschaftlichen Nebenbetrieben gegeben, wie z. B. bei Molkereien, welche vielfach auf genossenschaftlicher Basis begründet worden sind.

Im übertragenen Sinne wird das Wort Kartell auch außerhalb des Wirtschaftslebens angewendet, wenn es sich um ein gemeinsames Vorgehen freier Vereine, wissenschaftlicher Institute handelt u. s. w.

2. Die Ursachen und Voraussetzungen der Kartellbildung.

Die bisherige Untersuchung des Wesens der Kartelle hat ergeben, daß dieselben Versuche einer gemeinwirtschaftlichen Organisation darstellen, deren sich namentlich die Großindustrie bedient hat. Es müssen aber noch die Ursachen erörtert werden, welche zu der Entstehung der Kartelle tatsächlich geführt haben, und die Voraussetzungen, unter denen sich die Kartellbildung heute vollzieht.

Als Entstehungsgrund eines Kartells wird regelmäßig eine Krise bezeichnet, also eine Störung des Gleichgewichtes zwischen Produktion und Konsum. Die Krisen werden zwar von einer Reihe von äußerlichen Momenten, z. B. Kriegen, Epidemien, Moderichtungen u. s. w. beeinflußt, im Grunde genommen sind sie aber ein unvermeidliches Ergebnis unserer modernen Volkswirtschaft. Der älteren Haus- und Stadtwirtschaft waren so gewaltsame und tief einschneidende Störungen fremd. Die zünftige Organisation im Handwerk regelte bis ins geringste Detail den

technischen Betrieb, den Absatz und den Preis der Ware. Einer übermäßigen Vergrößerung des Produktionsquantums standen nicht bloß die primitiven Produktionsmittel, sondern auch die Absperrungstendenzen der zünftigen Meister entgegen. Das Produktionsquantum war somit innerhalb des geschlossenen Gebietes eine bekannte Größe, aber auch der Konsum war leicht zu überblicken, denn das Gewerbe arbeitete in der Hauptsache für einen lokalen und ebenfalls gewissen Beschränkungen unterworfenen Markt. Ausschreitungen verhinderten die Behörden durch Festsetzungen von Lohn- und Preistaxen. Angebot und Nachfrage standen somit in einem möglichst stetigen Gleichgewichte.

Diese Grundlagen der älteren Volkswirtschaft haben im Laufe des 19. Jahrhunderts eine vollständige Umwälzung erfahren. Der Unternehmer erhielt in technischer Hinsicht durch die Maschine und in rechtlicher Hinsicht durch die Gewerbefreiheit die Möglichkeit, den Betrieb nach eigenem Willen und eigener Kapitalskraft zu vergrößern. Ob die gesamte Produktion in seinem Artikel vom Konsum aufgenommen wird, kümmerte ihn wenig, wenn nur seine Ware genügend Abnehmer fand. Eisenbahnen und Dampfschiffe lösten den Güterverkehr aus seiner lokalen Gebundenheit und erweiterten durch die enorme Verbilligung der Frachtkosten fast für jedes Erzeugnis den Markt zu einem Weltmarkte. Die freihändlerische Richtung der Handelspolitik beseitigte wenigstens zum Teil die hohen Zollbarrieren, welche dieser Entfaltung des Verkehrs noch entgegenstanden. Alle Produktivkräfte der verschiedenen Ländergebiete wurden plötzlich entfesselt und suchten lohnende Betätigung.

Auf diesen berauschenden Siegeszug der freien Arbeit und des freien Verkehrs folgten aber empfindliche Rückschläge. Der Produzent hatte sich gewöhnt, nur an seine Erzeugung zu denken in dem sicheren Gefühle, daß jedes Quantum seiner Erzeugnisse Absatz finden müsse. Die Größe des Marktes ließ ihn den Augenblick nicht erkennen, in welchem die Gesamtproduktion den gewiß steigerungsfähigen, aber nicht unbegrenzten Verbrauch übertreffen werde. Er hätte auch beim besten Willen den Markt nicht überblicken können, denn Produzent und Konsument waren durch eine Menge von Zwischengliedern auseinandergerückt worden. Der Erzeuger eines Halbfabrikates konnte den Geschäftsgang in der Ganzfabrikatenindustrie nicht beurteilen, für welche er lieferte, der Erzeuger der Ganzfabrikate hatte es wieder mit den Engrossisten zu tun, und dieser verkaufte an die in großer Zahl

zerstreuten Detailverkäufer. Und selbst wenn der Produzent überzeugt wäre, daß zu viel Ware auf den Markt gebracht wird, so hätte er doch nicht einsehen wollen, daß gerade er vom Platze weichen oder sich Beschränkungen auferlegen solle. Im Gegenteil, das Prinzip der freien Konkurrenz verlangte gerade jetzt den „rücksichtslosen" Kampf, der sich nun äußerte in Preisunterbietungen, in der Verschlechterung der Usancen, in der Herabsetzung der Qualität der Ware und schließlich in jenen zahllosen Mißbräuchen, die sich unter dem Titel des unlauteren Wettbewerbs schon einen geräumigen Platz in der modernen Rechtswissenschaft gesichert haben. Über Nacht war somit die Überproduktion gekommen mit allen ihren bösen Folgen.

Für diesen Fall besaß die Theorie ein einfaches Rezept. Die Überproduktion, so meinte man, trage das Heilmittel in sich selbst. Wenn einmal eine so große Gütermenge vorhanden sei, daß sie der Konsum nicht aufnehmen könne, so werden die Preise sinken und die Rentabilität herabdrücken, bis sich einzelne Produzenten von der Erzeugung zurückziehen, wodurch dann wieder ein normales Verhältnis eintritt. Die Erfahrung zeigt jedoch, daß der Überproduktion zunächst noch eine Tendenz zur Verschärfung innewohnt, und zwar so lange, bis der Ruin der schwächeren Unternehmungen große wirtschaftliche Werte zerstört hat. Die Heilung ist keine automatische, sondern eine gewaltsame, herbeigeführt durch die Übermacht des Kapitals. Wenn der Produzent zur Erkenntnis kommt, daß eine Überproduktion vorhanden ist, so schränkt er seinen Betrieb nicht ein, sondern erweitert ihn sogar, wenn es ihm seine Kapitalskraft irgendwie gestattet. Die allgemeinen Regiespesen des Betriebes, wie Beamtengehalte, Beleuchtungsauslagen u. s. w., vermehren sich nämlich nicht im gleichen Maße mit dem Produktionsquantum, so daß mit der Zunahme der Gesamtproduktion das Einzelprodukt einen geringern Teil der allgemeinen Spesen zu tragen hat und deshalb konkurrenzfähiger wird. Die Erzeugung wird so lange forciert, als sich ein Vorsprung vor den anderen Konkurrenten erreichen oder erhoffen läßt. Die Preise sinken aber noch schneller als die Produktionskosten, und schließlich muß auch der beste und stärkste Betrieb mit Verlust arbeiten, wenn er nicht das große in den Anlagen investierte Kapital vollständig verlieren will. Die Überproduktion gleicht somit einer Lawine, welche von selbst wächst und unaufhaltsam alles mitreißt, bis sie zu Tal gelangt ist.

„Am 9. Mai 1873, als in Wien die Sterbeglocke des wirtschaftlichen Aufschwunges gellte, wurde die Geburtsstunde der Kartelle eingeläutet“[1]). Diese Behauptung Schönlanks ist als unhistorisch verworfen worden, weil man finden wollte, daß bereits in den vierziger und in den sechziger Jahren in Deutschland, Frankreich und England vereinzelte Kartellbildungen vorgekommen sind. Die Behauptung enthält aber doch eine große Wahrheit. Das Jahr 1873 bezeichnet nämlich das Datum des Niederganges der ersten großen Lawine auf wirthschaftlichem Gebiete und ragt als Markstein aus der Wirtschaftsgeschichte des 19. Jahrhunderts heraus. Gehetzt von der freien Konkurrenz war die Produktion allenthalben planlos vorwärts gestürmt, bis sich vor ihr der Abgrund einer beispiellosen Krise eröffnete. Die Betriebe, die nicht zerschellten, suchten zu retten, was zu retten war, indem sie aus der Erfahrung die Lehre zogen, daß an Stelle der wilden Anarchie eine gewisse Organisation des Angebots und der Nachfrage treten müsse. So entstanden die Kartelle als wirkliche Kinder der Not. Ihre Aufgabe konnte es freilich nicht sein, sofort eine allgemeine Neuorganisation der Volkswirtschaft herbeizuführen, zumal nur einzelne Industriezweige, die eben am härtesten von der Krise betroffen wurden, den Weg der gemeinsamen Verständigung fanden. Die Krise von 1873 gab somit nur den ersten großen Anstoß, die Ursache der Kartellbildung aber wiederholt sich periodisch.

Selbstverständlich braucht der Kartellbildung in den einzelnen Produktionszweigen nicht eine allgemeine Überproduktion vorangehen; es wirken nämlich auch, ganz abgesehen von der freien Konkurrenz in den einzelnen Produktionszweigen, noch besondere Ursachen mit, welche die Unternehmung in eine kritische Lage bringen können. Vor allem ist der Konsum nicht von jener Stetigkeit, wie gewöhnlich angenommen wird. Einzelne Industrien haben mit einem zeitweisen empfindlichen Rückgange des Konsums zu rechnen. Hat beispielsweise in einem Lande durch einige Jahre eine intensive öffentliche Bautätigkeit geherrscht, sind namentlich große Eisenbahnbauten, Kanalbauten, Regulierungen u. s. w. durchgeführt worden, so haben sich die daran interessierten Betriebe, wie die Zementfabriken, Walzwerke,

[1]) Schönlank im Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik. Bd. III S. 493.

Maschinenfabriken u. s. w. mit Hilfe des rasch zuströmenden Kapitals beträchtlich erweitert. Mit der Vollendung der Bauten werden aber viele Betriebe beschäftigungslos oder zu wenig beschäftigt. Andere Etablissements haben es nur mit sehr wenigen, aber sehr großen Abnehmern zu tun und leiden unter der Ungleichmäßigkeit der Aufträge. Darüber klagen beispielsweise die Waggon- und Lokomotivfabriken. Oft lassen sich die Bestellungen nicht auf einen größeren Zeitraum verteilen, so z. B. dann, wenn ein Staat seine Armee neu bewaffnet; die Ungleichheit der Waffe und die Unverwendbarkeit der gleichen Munition wären so schwere Nachteile im Kriege, daß der Staat die Neubewaffnung so rasch als möglich durchführen, damit aber die Waffenfabriken zur Forcierung ihrer Produktion zwingen muß. Mode und Geschmack sind ebenfalls zwei unberechenbare Faktoren.

Besondere Gefahren finden sich aber nicht bloß auf seiten des Konsums, sondern auch auf seiten der Produktion. So kann eine sprunghafte Preisbewegung der Rohstoffe unheilvolle Wirkungen ausüben, weil sie alle Kalkulationen über den Haufen wirft. Das hat speziell die Textilindustrie in den letzten Jahren erfahren müssen. Die Schafwolle war im Jahre 1899 aus Furcht vor einer Wollennot im Gefolge der mehrjährigen Dürre in Australien um 60—70 % im Preise gestiegen, um dann im Herbst 1900, als die Kammzugterminmärkte zusammenbrachen, fast ebenso wieder zu fallen. Baumwolle war durch das schlechte Ernteergebnis und durch das Eingreifen einer maßlosen Spekulation im September 1900 auf einen Preisstand getrieben worden, der um 45 Prozent höher war als der des Vorjahres. Gleichzeitig mußte auch die Leinenspinnerei für russischen Flachs wegen der schlechten Ernte bis zu 100 Prozent mehr bezahlen wie im Vorjahre. Bei solchen enormen Preisschwankungen halten auch die großen Abnehmer, wie die Industrien der Ganzfabrikate und die großen Zwischenhändler, mit ihren Einkäufen zurück, weil sie sich über die Geschäftslage kein zutreffendes Urteil bilden können. Es ist deshalb auch kein Zufall, daß sich im Jahre 1900 gerade auf dem Gebiete der Textilindustrie eine stärkere Kartellbewegung geltend machte. Die plötzliche Kohlenteuerung des Jahres 1900 hat jenen Industrien, welche einen großen Kohlenverbrauch aufweisen, wie z. B. der keramischen und der Glasindustrie, die Produktion außerordentlich erschwert und Kartellvereinbarungen begünstigt. Weiter kann die Erfindung neuer Maschinen oder das Auftauchen

eines rationellen Verfahrens die älteren Betriebe plötzlich in einen empfindlichen Nachteil gegenüber den neu entstehenden Unternehmungen bringen. Beispiele dafür haben wir in dem Aufkommen des Thomas-Gilchrist-Verfahrens, welches die Verarbeitung der phosphorhaltigen Eisenerze ermöglichte, in der Verbreitung der Ammoniaksodafabrikation gegenüber dem älteren Leblanc-Verfahren u. s. w.

Es ist selbstverständlich auch nicht gleichgültig, welchen Grad die Überproduktion erreicht hat, denn mit diesem Grade wächst auch der Druck, welcher die Unternehmungen des betreffenden Industriezweiges zu einer Verständigung drängt. In dieser Hinsicht bietet die Geschichte der Kartelle reiche Belege. Als das österreichische Schienenkartell zustande kam, besaßen die Walzwerke eine Produktionsfähigkeit von 120 000 Tonnen, während sich der Schienenbedarf in Oesterreich im Jahre 1873 nur auf 50 000 bis 60 000 Tonnen stellte. Das westfälische Kokssyndikat hat am 9. November 1901 eine Produktionseinschränkung von 40 Prozent beschlossen, nachdem es schon vorher mit einer solchen von 33 1/3 Prozent gearbeitet hatte. Das nordwest-mitteldeutsche Portland-Zement-Syndikat hat im Jahre 1900 Reduktionen vornehmen müssen, welche sich durchschnittlich auf etwa 50 Prozent der normalen Produktion beliefen, ebenso mußte das lothringisch-luxemburgische Roheisensyndikat im November 1901 die Einschränkung der Roheisenproduktion von 35 auf 50 Prozent erhöhen. Das internationale Spiegelglas-Kartell arbeitete vor seiner Auflösung (März 1901) mit einer Reduktion von 40 Prozent, die Budapester Mühlen mußten im Jahre 1887 eine Einschränkung um 50 Prozent vornehmen u. s. w.

Von Liefmann[1]) und Pohle[2]) ist die Behauptung aufgestellt worden, daß die Kartelle nicht bloß zur Beseitigung der Krisen, sondern häufig zur Ausnutzung günstiger Konjunkturen ins Leben gerufen worden sind. Ein Nachteil sei für die Produzenten bereits vorhanden, wenn sie durch die Konkurrenz an der Ausnutzung der günstigen Konjunktur gehindert werden. Die Kartelle ermöglichen es den Unternehmern, ihre Preise sofort der gestiegenen Nachfrage anzupassen. Liefmann begnügt sich nicht damit, dies „theoretisch“ festzustellen, sondern

---

[1]) a. a. O., S. 53.
[2]) a. a. O., S. 61.

erklärt auch, daß die Zahl der Kartelle sehr groß sei, „welche wesentlich aus diesem Gesichtspunkt und also bei günstiger wirtschaftlicher Lage entstanden sind". Zum Beweise dessen führt er an, daß in Zeiten des wirtschaftlichen Aufschwunges, so namentlich in den Jahren 1888 bis 1890, die Kartellbewegung einen außerordentlichen Umfang erreicht hatte. Dieser Behauptung liegt aber nur eine irrige theoretische Deduktion, nicht eine Beobachtung der Tatsachen zugrunde. Sie verkennt, daß das Kartell den einzelnen Unternehmern nicht nur etwas gibt, sondern auch sehr viel nimmt. Die Unternehmung wird vor allem eines großen Teiles ihrer wirtschaftlichen Selbständigkeit beraubt. Das ist aber nicht alles. Sie verzichtet auch auf das ihr wesentliche Streben nach Wachstum und Vergrößerung. Wer ruhig von den Zinsen leben will und kann, die ihm sein Kapital bei Anlage in Staatspapieren oder sicheren Pfandbriefen trägt, gründet keine Unternehmung. Besonders eine aufstrebende, unter günstiger Konjunktur stehende Industrie wird nicht aus satten, sondern aus hungrigen Elementen bestehen, die ebenfalls satt werden wollen und sich nicht freiwillig den Beschränkungen unterwerfen werden, welche bei Schaffung eines Kartells unvermeidlich sind. Ein guter Geschäftsgang wird die Aussichten auf eine Vergrößerung des Betriebes jedem einzelnen sehr groß, die Vorteile des Kartells aber sehr gering erscheinen lassen. Die Erfahrung zeigt denn auch, daß eine oft nur geringe Besserung der Geschäftslage die etwa eingeleiteten Kartellverhandlungen jäh zum Scheitern und schon bestehende Kartelle zur Auflösung bringt. Das zeitliche Zusammentreffen einer Periode „wirtschaftlichen Aufschwunges" mit der Entstehung neuer Kartelle darf nicht irre führen. Vor allem wird der „wirtschaftliche Aufschwung" in der Regel nach der Börse beurteilt, deren Geschäftsgang mit jenem in den einzelnen Industriezweigen nicht immer parallel geht. Dann ist der Begriff des Aufschwunges immer nur ein relativer; das Kartell kann ganz gut das Resultat einer Krise sein, die vorhergegangen ist und durch die Besserung des Geschäftes vielleicht gemildert, aber nicht ganz geheilt worden ist. Es könnte ja wünschenswert sein, daß sich die Kartelle aus Repressivmaßregeln zu Präventivmitteln herausbilden, daß sie als Krisenversicherungsanstalten die Krisen nicht bloß beseitigen, sondern ihnen auch vorbeugen. Nach den bisherigen Erfahrungen muß aber der Druck, welchen die Ungunst der Zeiten übt, einen bedeutenden Grad erreichen, wenn er die

Unternehmungen zu jenen Opfern veranlassen soll, die das Kartell als Gegenleistung für die gebotenen Vorteile verlangt.

Die Möglichkeit der Kartellbildung hängt aber, abgesehen von der allgemeinen Voraussetzung der ungünstigen Lage des betreffenden Produktionszweiges, noch von einer Reihe verschiedenartiger Vorbedingungen ab, deren Mangel eine große Anzahl von Produktionszweigen dermalen als nicht kartellfähig erscheinen läßt. Aus diesem Mißverhältnis, daß dem organisierten Teil der Produktion ein unorganisierter gegenübersteht, scheint mir die Mehrzahl jener Anklagen zu entspringen, welche sich gegen die Kartelle immer erneuern. Den Nachteil fühlt der nichtorganisierte Teil der Industrie weniger dadurch, daß er der Übermacht der Kartelle ausgesetzt ist, denn die Kartelle müssen sich hüten, ihre Kraft zu überspannen, sondern vielmehr dadurch, daß er die Vorteile der Organisation nicht ebenfalls genießen kann. Die Kartellidee krankt meines Erachtens noch am meisten daran, daß sie nicht auf alle Produktionszweige in gleichem Maße anwendbar ist.

Betrachten wir nun einmal diese Vorbedingungen. Zunächst bemerken wir, daß die Kartellfähigkeit eines Produktionszweiges erst bei einer gewissen Größe des Betriebes beginnt und mit der weiteren Konzentration wächst. Es ist bereits darauf hingewiesen worden, daß das Risiko, welches mit der Investition eines größeren Kapitals in einem industriellen Betrieb verbunden ist, dazu zwingt, der ruinösen Konkurrenz einen Damm zu setzen. Je mehr Kapitalien die einzelnen Unternehmungen absorbirt haben, desto größer wird das Interesse sein, im Falle einer Krise diese Kapitalien zu retten, desto leichter wird sich also auch die Kartellierung vollziehen.

Von großer Bedeutung ist auch die Gleichartigkeit der Betriebe in Bezug auf Größe und technische Einrichtung. So lange gerade die stärksten Unternehmungen die sichere Hoffnung haben, auf dem Felde der freien Konkurrenz durch Verdrängung der schwächeren Elemente einen immer größeren Anteil an der Versorgung zu gewinnen, so lange wird ihr Einverständnis zu einer Selbstbeschränkung nicht zu haben sein. Die Textilindustrie beispielsweise bietet der Kartellbildung besondere Schwierigkeiten, weil vielfach in derselben neben modernen Großbetrieben auch Kleingewerbe und Hausindustrie fortvegetieren; erst wenn die kleingewerbliche und hausindustrielle Produktion zu einer quantité

négligeable herabsinkt, fallen diese Schwierigkeiten zum Teil weg. Aber auch unter den Großbetrieben selbst muß eine ziemliche Gleichartigkeit hergestellt sein, denn der Friede wird erst geschlossen, wenn der Ausgang des Kampfes mindestens unsicher geworden ist. Es muß jener Punkt erreicht sein, welchen Wittgenstein[1]) als für die Entstehung des Kartells der österreichischen Schienenwalzwerke bestimmend schildert: „Es war nicht denkbar, daß es einem von uns gelingen würde, den Kampf so lange fortzusetzen, bis die andern die Erzeugung von Schienen aufgeben würden. Das hätte sich nur erwarten lassen, wenn die Kräfte sehr ungleich verteilt gewesen wären. Dies war nicht der Fall; wir waren alle gleich stark, oder besser gesagt, gleich schwach." Die Gleichartigkeit braucht aber tatsächlich nur so weit zu gehen, daß die starken Unternehmungen die Aussicht auf eine Niederringung ihrer schwächeren Konkurrenten nicht mehr haben. Ist dieser Fall eingetreten, dann werden sie, wie dies die Praxis öfters erweist, vermöge ihrer Geschäftskenntnis und ihres Einflusses häufig die Initiative ergreifen und die Führung in der Kartellbewegung übernehmen. Damit erledigt sich auch die umstrittene Frage, ob die Kartelle ein Mittel sind, „durch welches die Schwachen sich gegenüber der Übermacht der Starken am Leben zu erhalten suchen"[2]). Ein Kartell der schwachen gegen die starken Konkurrenten in derselben Branche wird zu den Seltenheiten gehören. Ist aber einmal das Gleichgewicht so weit hergestellt, daß sich die einzelnen Unternehmungen gegenseitig im Schach halten, dann werden sich im gemeinsamen Kartelle die kleineren Betriebe ihre Existenz sichern und oft mehr profitieren als die großen.

Gewisse Schwierigkeiten entstehen häufig dann, wenn die zu kartellierenden Werke nicht alle für den Verkauf arbeiten, sondern die gewonnenen Produkte ganz oder zum größten Teile in anderen Betrieben der eigenen Unternehmung verwerten. So haben sich beispielsweise dem rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat viele der sogenannten Hüttenzechen, welche die Kohle in den eigenen Hüttenwerken verwendeten, nicht angeschlossen; übrigens war vertragsmäßig die zum Betriebe eigener Werke erforderliche Kohle vom gemeinsamen Verkaufe aus-

---

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 35.

[2]) Brentano in den Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 179 ff.

geschlossen. In der Textilindustrie werden bei Kartellierungen in der Spinnerei jene Unternehmungen schwer zu gewinnen sein, welche zugleich Webereien betreiben und in erster Linie für diese spinnen; werden aber solche gemischte Unternehmungen außerhalb des Kartells gelassen, so können sich doch zeitweise die von ihnen zum Verkauf kommenden Quantitäten unangenehm fühlbar machen.

Von erheblichem Einfluß auf das Zustandekommen eines Kartells ist auch die Zahl der Unternehmungen, welche vereinigt sein müssen, damit ein maßgebender Einfluß auf die Marktlage erzielt wird. Mit dieser Zahl wächst nicht bloß die Zahl der Köpfe, welche unter einen Hut gebracht werden müssen, sondern auch die Größe der Verschiedenheiten in der Produktion aus lokalen, persönlichen und anderen Gründen. Andererseits ist es aber durchaus nicht notwendig, daß sich sämtliche Unternehmungen des betreffenden Produktionszweiges anschließen; es müssen sich nur so viele zusammenfinden, daß sie den weitaus überwiegenden Teil der Gesamtproduktion repräsentieren. Die vorbereitenden Erklärungen, welche die angehenden Kartellteilnehmer zu unterzeichnen haben, enthalten gewöhnlich die Klausel, daß die eingegangene Verpflichtung erst Kraft erhält, sobald 60, 75, 80 u. s. w. Prozent der Gesamtproduktion beigetreten sind. Die allermeisten Kartelle haben daher mit einer mehr oder minder großen Zahl von Outsiders zu rechnen. Am leichtesten gelingen die Kartelle, wenn die Zahl der Unternehmungen, welche zum Kartelle unbedingt notwendig sind, 30 bis 50 nicht übersteigt; fest organisierte Kartelle mit einer größeren Zahl von Teilnehmern sind nur vereinzelt zu finden.

Im Zusammenhange mit den besprochenen Faktoren steht auch jener der geographischen Verteilung der Betriebe. Wir sehen, daß sich in den Industrieländern die einzelnen Produktionszweige mit Vorliebe um bestimmte, durch Natur oder Menschenwerk prädestinierte oder historisch überlieferte Orte gruppieren. Die Montanindustrie und Metallverarbeitung wird mit Vorliebe die Nähe der Kohle, die Papierindustrie die Nähe von Holz und Wasserkraft aufsuchen; Industrieen, welche große Mengen überseeischer Rohstoffe verarbeiten, werden sich in der Nähe von Hafenplätzen und Wasserstraßen ansiedeln u. s. w. Für andere Industriezweige wird wieder die enge Fühlung mit dem Konsum entscheidend sein; deshalb entwickelt sich die Konfektionsindustrie am meisten in den Großstädten, aber auch die

Bierbrauerei, Ziegelfabrikation u. s. w. gliedern sich wegen der Leichtigkeit des Absatzes größeren Gemeinwesen an. So entstehen zuweilen mächtige Industriezentren, welche die Kartellbildung außerordentlich begünstigen, weil die einzelnen in Betracht kommenden Unternehmungen so ziemlich die gleichen Produktions- und Absatzverhältnisse aufweisen, jeder Nachteil in dem einen oder anderen Punkte jeden Betrieb in derselben Weise trifft und auch die Regelung deshalb eine leichte ist. Verteilt und zersplittert sich die Produktion über ein ausgedehntes Gebiet, so mehren sich die Besonderheiten, denen bei einer gemeinsamen Regelung Rechnung getragen werden muß. Beispiele für die verschiedenen Stadien der lokalen Konzentration sind in Österreich die Papierindustrie, welche sich auf alle Gebirgsgegenden vom Norden Böhmens bis an die Alpen zersplittert, die Baumwollspinnerei, welche drei große, jedoch sehr entfernte Zentren in Nordböhmen, im Wiener-Neustädter Steinfeld und in Vorarlberg besitzt, die Wollindustrie, welche die zwar getrennten, jedoch in engerer Fühlung stehenden Industrieplätze Reichenberg, Brünn, Bielitz und Jägerndorf beherrscht, und schließlich die Leinenindustrie, welche sich ihrem maßgebenden Bruchteil nach um Trautenau befindet. Wenn die Kartellbildung nicht nach dieser Stufenfolge vor sich gegangen ist, so liegt der Grund dafür an den zahlreichen anderen, hierbei mitwirkenden Faktoren.

In analoger Weise wie die lokale Gruppierung der Standorte der Unternehmungen wirkt auch die territoriale Abgrenzung ihrer Absatzgebiete. Diese Abgrenzung wird im Innern eines Landes gewöhnlich dadurch herbeigeführt, daß das Produkt einen längeren Transport nicht gut verträgt und deshalb auf einen engeren Kreis angewiesen ist. Die geringere Transportfähigkeit kann wieder ihren Grund entweder in der schwierigen Konservierbarkeit der Ware (Milch, Fleisch u. s. w.) oder in einer unverhältnismäßigen Verteuerung der Ware durch die Transportkosten haben (z. B. bei Ziegeln, Kalk u. dergl.). In solchen Fällen wird es für das Zustandekommen eines Kartells vollständig genügen, wenn sich nur die Betriebe desselben Gebietes vereinigen. Selbstverständlich kann unter Umständen durch den Kartellvertrag selbst auch künstlich eine territoriale Abgrenzung der Absatzgebiete vorgenommen werden.

Außer den Kosten und Schwierigkeiten des Transportes bewirken auch die Zollgrenzen eine Trennung der Absatzgebiete;

lediglich unter diesem Gesichtspunkt ist die Bedeutung der Schutzzölle für die Kartelle richtig zu beurteilen. Man hat vielfach deshalb, weil die Schutzzollbewegung und die Kartellbewegung in den siebziger Jahren zeitlich zusammentrafen, die Behauptung aufgestellt, daß die Schutzzölle eine unbedingte Voraussetzung der Kartelle, beziehungsweise die letzteren nur eine natürliche Folgeerscheinung der ersteren sind. Das ist ein Irrtum, der um so nachdrücklicher bekämpft werden muß, als er zu dem Glauben verleitet hat, daß die Wirtschaftspolitik im Zolltarif ein unfehlbares Mittel zur Bekämpfung der Kartelle besitzt. Es gibt Kartelle ohne Zollschutz, nämlich dann, wenn die betreffende Industrie, wie dies z. B. in England teilweise der Fall ist, so mächtig ist, daß sie eine Konkurrenz des Auslandes nicht zu fürchten braucht, oder wenn auch die Unternehmungen der ausländischen Produktionsgebiete in die Vereinbarung einbezogen werden, d. h. wenn das Kartell international ist. Das österreichisch-ungarische Kunstdüngerkartell hat seine Entstehung im Jahre 1897 geradezu mit dem Mangel eines Zollschutzes gegenüber Deutschland motiviert; eben deshalb mußte es sich aber mit den deutschen Konkurrenzfabriken auseinandersetzen, richtig gesprochen, sich von ihnen die Existenzfähigkeit durch Zuweisung eines Absatzquantums erkaufen. Die auf das eigene Zollgebiet beschränkten Kartelle setzen allerdings den Zollschutz voraus, aber diesen Zollschutz braucht nicht das Kartell selbst, sondern die betreffende Industrie zu ihrem Bestande, ob sie nun kartelliert ist oder nicht. Man kann im Gegenteil sagen, daß ein festgefügtes und dauerndes Kartell, wie es allerdings noch sehr wenige gibt, die Industrie in den Stand setzen würde, mit einem verhältnismäßig geringeren Zollschutz auszukommen, als ohne Kartell, weil eine organisierte Produktion einen momentanen Anprall der ausländischen Produktion leichter abwehren kann, als die einzelnen, sich selbst überlassenen Unternehmungen. Das zeitliche Zusammentreffen der Schutzzollbewegung und der Kartellbewegung ist sehr leicht zu erklären; sie haben sich nicht gegenseitig hervorgerufen, sondern wurden beide hervorgerufen durch ein und dieselbe Veranlassung: die Krise von 1873. Der Schutzzoll konnte der notleidenden inländischen Industrie nur die ausländische Konkurrenz vom Leibe halten, im Innern konnte der Kampf ungestört weiter toben; ihn zu beseitigen, war die Aufgabe des Kartells.

Von entscheidendem Einfluß auf die Kartellbildung ist auch der Charakter der Ware, welche der Vereinbarung unterworfen werden soll. Es wurde bereits betont, daß ein Kartellvertrag in der Regel nicht die Betriebe als solche, sondern vielmehr genau umschriebene Artikel umfaßt, welche diese Betriebe gemeinsam produzieren, so daß häufig eine Unternehmung mehreren Kartellen angehört. Der Artikel muß aber, um kartellfähig zu sein, auch ein gewisses Maß von Vertretbarkeit besitzen, welche bekanntlich darin besteht, daß gleiche Mengen des Artikels unter Voraussetzung der gleichen Beschaffenheit als gleichwertig gelten. So lange bei einer Ware die Marke der Firma eine Rolle spielt, welche sie erzeugt hat, so lange bei der gleichen Ware feinere Qualitätsunterschiede vorkommen, welche der individuellen Beurteilung des Abnehmers unterliegen, so lange jeder Artikel ein Individuum für sich und kein Massengut ist, so lange wird es nicht möglich sein, für die Produkte aller Betriebe einheitliche Normen aufzustellen oder sie gar dem Vertrieb durch eine gemeinsame Verkaufsstelle zu überlassen. Deshalb ist z. B. die längst geplante Vereinigung der österreichischen Sensengewerke nicht zu stande gekommen, da im Sensenhandel der Preis einer Sense fast ausschließlich durch die Marke bestimmt wird; die Preise für Sensen von gleicher Länge, Form und Ausstattung variieren zwischen 54 und 144 K per 100 Stück. Das Kartell will Massengut, dessen Qualität, Form, Material u. s. w. keine erheblichen Differenzen mehr aufweist. Allerdings kann hier ebenso künstlich nachgeholfen werden, wie dies bei den Warenbörsen geschieht, die ebenfalls eine gewisse Vertretbarkeit der Waren voraussetzen und deshalb durch spezielle Usancen festsetzen, welche Eigenschaften eine Ware aufweisen muß, wenn sie im Börsengeschäfte lieferbar sein soll. Die Kartelle erreichen das gleiche Ziel dadurch, daß sie entweder nur gewisse Standardartikel herausgreifen, von denen der Geschäftsgang in der Branche hauptsächlich abhängt, oder indem sie bestimmte Typen aufstellen, nach denen alle Fabriken ihre Erzeugnisse anfertigen müssen, so daß dann die Qualitätsunterschiede wegfallen. Das internationale Spiegelglaskartell unterwarf beispielsweise der Vereinbarung nur Spiegelglas in der Dicke von 10 bis 15 mm. Das österreichisch-ungarische Bindfadenkartell wiederum hat von allen zu erzeugenden Sorten Qualitätsmuster aufgelegt und alle Teilnehmer verpflichtet, ihre Waren nur nach diesen Mustern zu erzeugen. Desgleichen hat das österreichisch-

ungarische Jutekartell für die zu erzeugenden Jutesäcke bestimmte Typen aufgestellt.

Ebenso wie die Konzentration des Angebots, so ist auch die Konzentration der Nachfrage eine wichtige Voraussetzung für die Durchführbarkeit des Kartells. Es frägt sich immer, ob dem Produzenten als Abnehmer eine verhältnismäßig geringe Zahl von industriellen Großbetrieben oder großen Zwischenhändlern oder das riesige Heer der kleinen Kaufleute oder gar der letzten Konsumenten gegenüber steht. Eine geringe Zahl großer Abnehmer erleichtert die Vereinbarung der Produzenten, weil diese einen besseren Überblick über den Gesamtabsatz gewinnen, der Verkauf sich in streng kaufmännischen Formen vollzieht und die Abnehmer selbst ein gewisses Interesse an der Gesundung der Branche nehmen, eventuell eine Preiserhöhung wieder abwälzen können. Der am schwierigsten zu behandelnde Faktor ist der letzte Konsument, dem jede Notlage eines Produktionszweiges wenigstens momentan zu gute kommt. In dieser Verschiedenheit des Absatzes liegt hauptsächlich die Ursache der von Pohle[1]) erwähnten, jedoch nicht genügend erklärten Tatsache, daß sich die Erzeugung der Halbfabrikate für die Kartellierung besser eignet, als die der Ganzfabrikate.

Sehr begünstigt wird ferner die Kartellbildung durch die staatlichen Verbrauchssteuern für gewisse Artikel. In solchen Fällen ist nämlich der Staat gezwungen, zum Zwecke der Steuererhebung die Produktion oder den Konsum statistisch in Evidenz zu halten. Er erfüllt demnach eine für die Kartellbildung höchst wichtige Vorarbeit, erleichtert aber auch während der Dauer des Kartellvertrages die Kontrolle ungemein, weil die Steuerbescheinigungen eine genaue Überwachung ermöglichen. Das österreichisch-ungarische Zuckerkartell kontingentierte deshalb nicht die Produktion, sondern die zur Inlandsversteuerung gebrachten Quantitäten, welche durch die Steuerausweise leicht zu kontrollieren waren. Die Erzeugung von Spiritus ist in Österreich sogar vom Staate selbst im Wege der Steuer kartelliert, indem nämlich nur ein bestimmtes Gesamtquantum (das Kontingent) unter einen niederen Steuersatz fällt, der Produktionsüberschuß aber zu einer höheren Steuer herangezogen wird.

Eine gewisse Förderung und Vorbereitung erfahren die Kartelle

---

[1]) a. a. O., S. 77.

durch die industriellen Fachverbände, welche namentlich in dem letzten Dezennium begründet worden sind, um gemeinsame Beratungen und ein einiges Vorgehen in Fragen der wirtschaftlichen Gesetzgebung, in Arbeiterfragen u. s. w. anzubahnen. Die Fachgenossen, welche bis dahin die geschäftliche Konkurrenz persönlich getrennt hat, kommen nun zusammen und lernen sich persönlich kennen. Gespräche über die geschäftliche Lage sind dabei selbstverständlich. Gibt nun irgend eine kritische Wendung in der Branche den Anstoß und findet sich eine unternehmende und angesehene Persönlichkeit, so wird ein Kartell bald fertig. Wenn aber auch die industriellen Fachverbände nicht selten die Geburtsstätte der Kartelle sind, so werden doch letztere in der Regel aus den Angelegenheiten des Verbandes ausgeschieden, weil sie sich schwer unter die statutarischen Bestimmungen bringen lassen und die Verbandsmitglieder nicht gleichzeitig alle Kartellteilnehmer sind.

Schließlich darf auch nicht die Bedeutung der Personen vergessen werden, welche in der Kartellbewegung eine Rolle spielen. Es ist wiederholt die Beobachtung gemacht worden, daß an der Spitze der Kartelle zumeist außerordentlich geschäftstüchtige und weitblickende Industrielle stehen. Wir gehen nicht fehl, wenn wir die Existenz solcher Persönlichkeiten in einer Industrie ebenfalls als mit entscheidend ansehen für die Entstehung und das Gelingen eines Kartells. Die Klage, daß die Kartelle der Individualität wenig Spielraum gewähren, ist aber nicht nur für die führende Persönlichkeit, sondern, wie wir noch sehen werden, auch für die anderen Teilnehmer unberechtigt[1]).

Nach der Zahl und Größe dieser fördernden und hemmenden Momente bestimmt sich die Kartellfähigkeit der einzelnen Industriezweige. Im Bergbau eignet sich gewöhnlich die Steinkohle für die Kartellierung, weil sie ein gleichartiges Massenprodukt darstellt und von relativ wenigen und großen Unternehmungen gewonnen wird, welche durch das Vorkommen der Kohlenflötze auch lokal konzentriert sind. Die großen Kapitalsinvestitionen, das Vorhandensein tüchtiger und hochgebildeter Betriebsleiter und andere Umstände lassen auch die Roheisenindustrie als in hervorragendem Grade kartellfähig erscheinen.

---

[1]) Vgl. Rockert in den Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. LXI S. 168.

Viel ungünstiger liegen die Verhältnisse in der Zement-, Ton- und Glasindustrie, welche nur entweder einzelne Spezialartikel (Tafelglas, Beleuchtungsglas u. s. w.) herausgreifen können oder sich, wie die Ziegeleien, Kalkbrennereien u. s. w., lokal gruppieren müssen. Die metallverarbeitenden Industrien und die Maschinenfabrikation bieten wegen der großen Spezialisierung und Zersplitterung der Betriebe der Kartellbildung besondere Schwierigkeiten, was sich um so unangenehmer geltend macht, als gerade diese Industrien wohlorganisierten Kartellen für die Halbfabrikate (Roheisen, Blech, Draht u. s. w.) gegenüber stehen. Auch die Textilindustrie und die Lederindustrie sind wegen ihrer großen Ausbreitung und der noch immer wirksamen Konkurrenz der Handarbeit nur in kleinen Gruppen über losere Preis- und Konditionenkartelle vorgeschritten. Dagegen bietet die Papierindustrie trotz der größeren Anzahl der Betriebe infolge der Gleichartigkeit gewisser Vorprodukte (Cellulose, Pappe u. s. w.) den Kartellen ein ergiebiges Feld. Die Nahrungsmittelindustrie erfährt durch die staatlichen Verbrauchssteuern eine Erleichterung in der Kartellbildung, z. B. bei Zucker, Branntwein, während bei Bier die Konzentration der Nachfrage in großen Städten häufiger den Anlaß hierzu gibt. Die chemische Industrie schließlich weist in der Regel die größte Zahl von Kartellen auf, jedoch sind diese Kartelle, da für jeden Artikel besondere Vereinbarungen geschaffen werden müssen, an Umfang und Bedeutung meist geringer.

II. Die Arten der Kartelle.

1. Allgemeine Einteilung.

Die vorangegangenen Ausführungen waren dem Wesen, den Entstehungsursachen und Voraussetzungen der Kartelle gewidmet, es sollen nun ihre Organisationsformen erörtert werden, deren Wichtigkeit noch stark unterschätzt wird. Wenn man sich über die Wirkungen der Kartelle oder gar über die Richtung klar werden will, in welcher die Staatsgewalt eingreifen soll, dann darf man sich nicht, wie dies erst neuestens in Österreich geschehen ist, mit dem Hinweis begnügen, daß die Kartelle „in den verschiedensten Formen" vorkommen. Jede gesetzliche Regelung würde ihren Zweck vollständig verfehlen, wenn sie nicht allen Organisationsformen Rechnung tragen würde.

Unter den Organisationsformen verstehe ich den wirtschaftlich relevanten Inhalt der Vereinbarungen, nicht aber die juristisch bedeutsame äußere Form des Vertrages. In letzterer Hinsicht stellen sich die Kartelle dar als mündliche oder schriftliche Verträge, sehr häufig aber auch als Erwerbsgesellschaften aller Art. Wir zählen Kartelle, die als Aktiengesellschaften, als Genossenschaften mit beschränkter Haftung, als Kommanditgesellschaften, ja sogar als offene Handelsgesellschaften nach außen hervortreten. In Österreich werden auf diese Weise Kartelle konzessioniert und protokolliert, weil ihre juristische Form dem Gesetze entspricht, während ihre wirtschaftliche Organisation von der Judikatur nach dem Koalitionsgesetze als ungültig behandelt würde. Darin liegt ein deutlicher Fingerzeig für die künftige Behandlung des Kartellproblems. Gesetzgebung oder Verwaltung dürfen sich nicht an die juristischen Formen halten, weil diese leicht gewechselt werden können, ohne das Wesen des Kartells zu tangieren. Das Schwergewicht liegt in den Organisationsformen.

Aus dem mir vorliegenden, teils publizierten, teils mir privat zur Verfügung gestellten Material an Verträgen und Statuten lassen sich wenigstens für den gegenwärtigen Stand gewisse Organisationstypen herausschälen, nach welchen sich die Kartellbewegung leichter überblicken und beurteilen läßt. Zunächst müssen wir zwei große Gruppen unterscheiden. Die im Wesen des Kartells gelegene Regelung der Konkurrenz kann nach der Natur des Verkehres eine doppelte Richtung einschlagen: sie kann entweder das Angebot oder die Nachfrage zum Gegenstande nehmen. Die Regelung der Nachfrage kann sich als notwendig erweisen bei der Beschaffung der Arbeitskraft oder beim Bezuge der für die Produktion erforderlichen Roh- und Hilfsstoffe, sowie Halbfabrikate. Eine bloße Zusammenfassung der Nachfrage, wie sie gewöhnlich den Rohstoffgenossenschaften eigen ist, genügt nicht, sondern es muß, wie schon betont wurde, eine wirkliche Beeinflussung der Nachfrage durch Einschränkung, Aufteilung u. s. w. vorliegen. Die Liefmann'schen Abnehmerverbände lasse ich also nicht durchwegs als Kartelle gelten.

Viel reicher an Zahl und Gliederung sind die Vereinigungen zur Regelung des Angebots. Auf der niedersten Stufe stehen die Festsetzungen der Verkaufskonditionen und der Preise, weil damit weniger die Ursachen, als vielmehr die Symptome der wilden Konkurrenz bekämpft werden. Ein richtiges Verhältnis zwischen Produktion und Konsum wird angebahnt durch eine gemeinsame Verpflichtung der Einzelbetriebe, die Erzeugung nach einem bestimmten Schlüssel einzuschränken, oder noch besser dadurch, daß die durch den voraussichtlichen Konsum gerechtfertigte Gesamtproduktion ermittelt und auf die einzelnen Unternehmungen je nach ihrer Leistungsfähigkeit prozentuell verteilt wird. Auf den Absatz richten ihr Hauptaugenmerk jene Vereinbarungen, welche den einzelnen Unternehmungen ihr Absatzgebiet zuweisen oder welche den Verkauf in seiner Gesamtheit oder für das Inland oder nur für das Ausland zentralisieren. Dadurch erhalten wir eine aufsteigende Skala von Organisationsformen; je höher die Stufe, desto schwerer das Zustandekommen, desto sicherer aber auch der Erfolg.

Es ergibt sich somit folgende Einteilung, die sich von den üblichen Klassifikationen in wesentlichen Punkten unterscheidet, vom theoretischen und praktischen Gesichtspunkte jedoch am leichtesten gerechtfertigt werden kann:

I. Kartelle zur Regelung des Angebots:
  A. Kartelle zur Regelung der Verkaufsbedingungen (Konditionenkartelle);
  B. Kartelle zur Regelung der Verkaufspreise (Preiskartelle);
  C. Kartelle behufs Einschränkung der Produktion in den Einzelbetrieben (Reduktionskartelle);
  D. Kartelle behufs Aufteilung der Absatzgebiete (Rayonierungskartelle);
  E. Kartelle behufs Einschränkung der Gesamtproduktion (Kontingentierungskartelle);
  F. Kartelle behufs Zentralisierung des Gesamtverkaufs oder des Inlandsverkaufs (Verkaufskartelle);
  G. Kartelle zur Regelung des Auslandsverkaufs (Ausfuhrkartelle).

II. Kartelle zur Regelung der Nachfrage:
  A. Kartelle zur Regelung der Nachfrage nach Arbeitskräften (Arbeitskartelle);
  B. Kartelle zur Regelung der Nachfrage nach Rohstoffen oder Halbfabrikaten (Bezugskartelle).

Die hier aufgezählten Formen sind keineswegs so starrer Natur, daß durch sie jedem Kartell ein definitiver Platz angewiesen würde, sondern wir finden häufig Übergänge und Kombinationen. Vor allem besteht ein unverkennbares Streben jeder niederen Kartellform, in eine höhere überzugehen. Die niederen Kartellformen weisen nämlich den für das Anfangsstadium einer Verständigung unter den Konkurrenten gewiß schätzenswerten Vorzug auf, daß sie der Selbständigkeit der zu vereinigenden Unternehmungen möglichst wenig Eintrag tun. Im Laufe der Zeit werden aber die Interessenten gewahr, daß ihnen diese Kartelle wenig Erfolg und Sicherheit bieten, sie sind dann leichter geneigt, einen Schritt weiter zurückzulegen, auch wenn dieser ihnen ein Stück Selbstbestimmungsrecht kostet. Deshalb finden wir eine beständige Entwicklung vom Konditionenkartell zum Preiskartell, vom Preiskartell zum Reduktions- und Kontingentierungskartell und von diesem wieder zum Verkaufskartell, das gewöhnlich den Endpunkt in der Skala bedeutet. Beispiele hierfür bieten die österreichisch-ungarischen Kartelle für Eisen, Emailgeschirr, Leim, Petroleum, Spiegelglas, Mehl u. s. w.

Die einzelnen Kartellformen werden aber auch oft gleichzeitig miteinander verbunden. So ist ein Preiskartell regelmäßig in innigem Konnex mit einem Konditionenkartell, weil sonst die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen das Mittel zur Umgehung der Preisvereinbarungen bilden würden. Die Kontingentierungskartelle sind gleichzeitig auch Reduktionskartelle, weil es zu einer Kontingentierung nur dann kommt, wenn eine Überproduktion vorangegangen ist. Auch mit dem Preiskartell wird das Kontingentierungskartell kombiniert (Zuckerkartell in Österreich-Ungarn). Die Rayonierungskartelle zerfallen zuweilen in kleinere Kartelle, die sich wieder als Verkaufskartelle darstellen (internationales Spiegelglaskartell, rheinisch-westfälisches Ziegeleikartell). Sogar mit Bezugskartellen werden die Produzentenkartelle unter Umständen in Verbindung gebracht. Das Verkaufskartell schließlich vereinigt und absorbiert mehrere der niederen Kartellformen.

2. Kartelle zur Regelung des Angebots.

A. Konditionenkartelle.

Die Konditionenkartelle bezwecken die Regelung der Verkaufsbedingungen, deren Verschlechterung eines der ersten Zeichen für die ungesunde Entwicklung einer Branche zu sein pflegt. Wenn sich infolge ungünstigen Geschäftsganges die Konkurrenz unter den Produzenten verschärft, so werden zunächst die Preise auf ein Niveau herabgedrückt, bei welchem wenigstens für die schwächeren Betriebe die Rentabilität aufhört. Die kapitalkräftigen Produzenten suchen nun ihre Abnehmer dadurch zu gewinnen, daß sie immer längere Kreditfristen und dementsprechend hohe Kassa-Skonti gewähren, unter den verschiedensten Titeln Rabatte bewilligen u. dergl. Die Abnehmer, vornehmlich die Grossisten, nützen ihre stärkere Position nun ebenfalls aus, indem sie bei der Lieferung der Ware die Kosten für die Verpackung und den Transport der Ware auf den Verkäufer abwälzen, ein Übermaß verlangen, sehr große Ansprüche an die Musterabgabe stellen u. s. w. Um sich trotzdem über Wasser zu halten, verschlechtern die Produzenten zuweilen die Qualität der Ware durch schwer kontrollierbare Zusätze u. dergl., kurz, es entsteht auf diese Weise ein Chaos von geschäftlichen Mißständen der übelsten Art, die schließlich den

Konkurrenten den Gedanken nahe legen, im Wege einer freien Vereinbarung wieder Ordnung zu schaffen.

Solche Vereinbarungen werden von den meisten Schriftstellern nicht unter die Kartelle gerechnet, weil bei ihnen „von Monopolen und monopolartigen Wirkungen“ nicht die Rede sein kann. Wer wie ich die monopolartige Stellung der Kartelle nicht zugibt, braucht sich durch die verbreitete Scheu vor dem Worte „Kartell“ nicht davon abhalten zu lassen, auch die Vereinbarungen über die Konditionen hierher zu zählen. Es ist auch füglich nicht einzusehen, warum die Festsetzung eines Minimalpreises eine ganz andere Erscheinung sein soll als die Festsetzung der Rabatte, der Kreditfristen u. s. w. Ein Preiskartell ohne gleichzeitige Normierung der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen ist auf die Dauer gar nicht denkbar, weil sonst der garantierte Minimalpreis zu einer Fiktion wird und beispielsweise durch neue Rabatte jederzeit umgangen werden kann.

Allerdings ist eine wichtige Unterscheidung zu treffen. Für eine Reihe von Stapelartikeln gibt es feststehende Usancen, welche gewöhnlich von einer Warenbörse oder einem Fachverband aufgestellt sind. Solche Usancen sind solange keine Kartelle, so lange sie nur den Zweck haben, tatsächlich bestehende Verkehrsübungen in autoritativer Weise zu fixieren. Gewöhnlich soll damit nur den Schiedsgerichten eine Rechtsgrundlage für ihre Judikatur in Streitfällen geboten werden. Zu Kartellen werden solche Usancen erst in dem Moment, da sich die in Betracht kommenden Konkurrenten bindend verpflichten, nur zu diesen und zu keinen anderen Bedingungen zu verkaufen. Solche Vereinbarungen müssen wirksam gemacht werden durch eine scharfe Kontrolle, durch Einsetzung eines Überwachungsausschusses oder Ehrenrates, welcher Kontraventionen zu ahnden hat, durch Festsetzung von Konventionalstrafen u. s. w.

Derartige Vereinbarungen schließen auch gegenüber den Konsumenten einen Zwang in sich, denn diese erhalten, wenn die Vereinbarung eine allgemeine ist, die Ware nur geliefert, wenn sie sich den aufgestellten Verkaufsbedingungen unterwerfen. Das Kartell nimmt denn auch zuweilen die Gestalt eines Schlußbriefübereinkommens an, durch welches sich die Unterzeichner verpflichten, ihre Ware nur gegen den Austausch von Schlußbriefen zu verkaufen, in denen auf bestimmte Usancen Bezug genommen und gewöhnlich auch die beiderseitige Unter-

werfung unter ein Schiedsgericht ausgesprochen wird. Hier ist nur die Form eine andere, indem nicht die Usance selbst, sondern nur deren Durchführung zum Gegenstande einer gegenseitigen Verpflichtung gemacht wird.

Schwierigkeiten entstehen beim Abschluß derartiger Konventionen oft dann, wenn die Produzenten gleichzeitig verschiedenartigen Gruppen von Abnehmern gegenüberstehen. Der Verkehr mit den Zwischenhändlern, den Grossisten, wird sich leichter in feste Regeln bringen lassen als das Geschäft mit der sogenannten letzten Hand, aber jede Begünstignng der letzteren wird von den Grossisten naturgemäß als Unrecht empfunden werden. Weiter muß dafür Vorsorge getroffen werden, daß gleichzeitig die Agenten in bestimmter Richtung verpflichtet werden, weil sonst beispielsweise der Agent aus seiner Provision an den Käufer Rückvergütungen leisten und durch den Chef anderweitig schadlos gehalten werden könnte, wodurch jede Konvention über die Rabatte hinfällig würde.

Den Konditionenkartellen begegnen wir häufig in der Textilindustrie, da sich dieser Industriezweig für die höheren Kartellformen im allgemeinen noch weniger eignet und vorläufig auf diesem Wege eine Sanierung des Geschäftsverkehres versucht. Ein interessantes Beispiel liegt uns in der wieder aufgelösten Vereinigung der Buckskin-, Kammgarn- und Cheviot-Fabrikanten des Industriebezirkes M.-Gladbach vor, welche am 28. Mai 1900 begründet wurde. Sie stellte folgende Zahlungsbedingungen auf: Schluß Monats 30 Tage mit 4 % Kassaskonto oder Schluß Monats 120 Tage mit 2 % Kassaskonto oder Schluß Monats 120 Tage in 3 Monatsrimessen netto; auf besondere Vereinbarung kann hierüber hinaus ein weiteres Ziel bis zu 2 Monaten gegen 6 % Zinsen p. a. gewährt werden. Für frühere Zahlungen werden 8 % p. a. vergütet. Außerdem darf in Ausnahmefällen höchstens 2 % Warenskonto gewährt werden. Bei Regulierungen werden 5 Respektstage gewährt. Als Barzahlungen werden angesehen: verlustfreie Kassa, Giroüberweisung, Scheks und Bankrimessen unter Abzug des Reichsbankdiskonts. Eigene Akzepte dürfen nicht diskontiert werden. Alle Sendungen vom 25. des Monats ab werden auf den 1. des darauf folgenden Monats datiert; weitere Valutaverschiebungen von Fakturen sind ausgeschlossen. Als Lieferungsbedingungen wurden folgende Grundsätze vereinbart: die Lieferungen erfolgen frachtfrei Bahnstation

des Käufers. Bei Eilgut- oder Postsendungen wird die Hälfte der Fracht, bezw. des Portos berechnet. Ansichtskollektionen können franko gesandt werden. Alle Muster, mit Ausnahme je eines Referenzmusters in Größe nicht über 20/35 cm pro Artikel und Dessin oder Farbe, werden berechnet. Für Muster darf ½ % bei der Regulierung gewährt werden. Berechnete Muster dürfen nur innerhalb 14 Tage zurückgenommen werden. Das berechtigte Maß ist das Bandmaß. Betriebsstörungen, sei es durch Feuer, Strike oder andere Fälle höherer Gewalt, wie solche im Gesetze vorgesehen sind, entbinden von der rechtzeitigen Lieferung und heben jeden Anspruch auf Schadenersatz auf.

Aus diesen Bestimmungen lassen sich deutlich die Mißstände ersehen, welche zu bekämpfen waren. Die Fakturen wurden weit vordatiert, die Zahlung wurde hinausgeschoben oder nur gegen hohen Kassaskonto geleistet, überdies kamen als Barzahlung Wertpapiere zur Verwendung (z. B. Coupons), welche dem Einlösenden Kosten verursachten. Eine vielbeklagte Kalamität in der Wollwarenbranche überhaupt bilden die Muster, welche von den Zwischenhändlern in immer stärkerem Maße beansprucht werden. Die Frachtkosten wurden auch bei der speziell gewünschten Versendung als Eilgut oder mit der Post dem Verkäufer zur Last geschrieben. Der Anspruch auf ein „Übermaß", also auf ein größeres als das tatsächlich gekaufte Quantum Ware läßt sich ebenfalls nur durch deroute Geschäftsverhältnisse erklären. Bei dieser Gelegenheit wurde übrigens auch die umstrittene Frage gelöst, ob ein Strike als vis major anzusehen ist oder nicht.

Die Vereinbarung wurde mit folgenden Kautelen umgeben. Zur Führung der Geschäfte wird ein siebengliedriger Ausschuß bestellt. Jedes Mitglied hat die Verpflichtung, ihm bekannt gewordene Übertretungen der Konventionsbedingungen seitens eines anderen Mitgliedes, von deren Richtigkeit es sich persönlich überzeugt hat, dem Vorsitzenden des Ausschusses zu melden. Der Ausschuß überweist nötigenfalls die Angelegenheit zur Entscheidung einem Ehrenrate, welcher aus drei außerhalb der Konvention stehenden Personen von Fall zu Fall zu bestellen ist. Der Ehrenrat kann eine Konventionalstrafe verhängen von mindestens 250 Mark. Zur Sicherung des Eingangs der Konventionalstrafe hinterlegt jeder Kontrahent 20 Solawechsel à 250 Mark, die bei einem Bankhause mit der Bestimmung deponiert werden, daß über die-

selben nur gemeinschaftlich durch zwei Mitglieder des Ausschusses im Auftrage des letzteren verfügt werden kann.

Eine besondere Bestimmung betraf die Agenten. Jedes Mitglied der Konvention verpflichtet sich, die für die Vereinigung ausgearbeiteten Bedingungen für die Agenten und den Verkehr mit der Kundschaft seinen Vertretern gegen Empfangsbescheinigung zugehen zu lassen. Der Agent mußte schriftlich erklären, 1. daß er an den mitgeteilten Konditionen festhalten wird, 2. verkaufte Lagerstücke sofort zur Berechnung aufgeben wird, 3. aus seiner Provision oder sonstigen Bezügen den Käufern keine Rückgewähr in irgend welcher Form machen wird, und 4. sich einer Konventionalstrafe von 100 Mark für jeden Fall der Übertretung unterwirft. Auf diese Weise sollte eine Umgehung der Vereinbarung durch die Agenten verhindert werden.

Eine Reihe von Mißständen konstatierte auch der Verband der Krefelder Sammetfabrikanten, als er Jahre 1899 daran ging, die Konditionen zu verbessern. Die Fabrikanten mußten sich häufig außer einem Kassaskonto von 5 oder 6 % noch ein offenes Ziel von einigen Monaten gefallen lassen. Die Kosten für Fracht und Porto hatten sich wesentlich erhöht, weil die Großhändler nicht mehr größere Bahnsendungen bezogen, sondern ihren Bedarf täglich aufgaben und die Versendung von unzähligen Postpacketen notwendig machten; die damit verbundenen Spesen aber wurden ganz auf den Verkäufer abgewälzt. Wegen unentgeltlicher Übersendung von Mustern wurden ganz übertriebene Forderungen gestellt.

In ähnlicher Richtung bewegen sich die Bestrebungen, welche seit Jahren die Vereinigungen in der österreichischen Schafwollindustrie, namentlich jene in Brünn und Reichenberg, hinsichtlich des Geschäftes in Schafwollwaren (Herrenkleider- und Damenkonfektionsstoffe) unternommen haben; über dieselben wird im zweiten Teile dieses Buches berichtet. Geregelt sollten vor allem die Zahlungsbedingungen werden. Nach dem Beschlusse einer Delegiertenkonferenz vom 23. April 1900 sollte hierbei als Kondition gelten: monatliche Abrechnung, 60 Tage offen mit 4 % Skonto oder 6 monatliches Akzept mit 45 Tagen. In den späteren Vorschlägen wurden zumeist unterschieden zwischen den Stapelartikeln ohne eigentliche Saison und den Saisonartikeln (Modewaren). Während bei den ersteren für die Regulierung der Fakturen der Lieferungsmonat maßgebend sein sollte, wäre die Regulierung bei

den Modewaren erst am Schlusse der Saison erfolgt. In dem Detail weichen die einzelnen Vorschläge sehr stark ab. Eine weitere wichtige Angelegenheit war die Musterabgabe. Hierbei wurde seitens der Produzenten konsequent an dem Standpunkte festgehalten: Muster müssen mit 50 % des Verkaufswertes bezahlt werden; nur eine Handkollektion für jeden Kunden ist frei; unter Handmuster werden solche verstanden, deren Breite nicht mehr als 20 cm und deren Länge nicht mehr wie 30 cm beträgt. Bei den Lieferungsbedingungen wurde festgesetzt, daß fix erteilte Ordres überhaupt nicht annulliert oder modifiziert, und mit Vorbehalt erteilte Ordres nur binnen 14 Tagen nach ihrer Erteilung vom Käufer modifiziert werden können. Reklamationen sollten nur innerhalb 30 (20) Tagen nach Empfang der Ware zulässig sein. Die bekannte Strikeklausel, daß Strike als force majeure zu gelten habe, fand auch hier Aufnahme. Eine große Schwierigkeit lag in der Lösung der Frage, für welchen Abnehmerkreis diese Konditionen durchzusetzen wären. Die Brünner Schafwollindustriellen verkaufen nicht bloß an die Zwischenhändler, die Grossisten, sondern auch an die Großkonfektionäre, welche die Ware im Großen verarbeiten, aber auch an die Kundenschneider, welche die Kleider auf Bestellung nach Maß verfertigen. Es war klar, daß gegenüber den letzteren die Konditionen nicht durchzuführen waren. Ließ man sie aber aus, so empfanden die Kaufleute die Vereinbarung als einen unangenehmen Druck, gegen welchen sie auch wiederholt öffentlich Stellung nahmen.

Die Durchführung sollte in Form eines Schlußübereinkommens erfolgen. Die Firmen hätten sich verpflichten müssen, ihre Erzeugnisse in Herrenkleider- und Damenkonfektionsstoffen an alle Kunden in Österreich-Ungarn mit Ausnahme der nach Maß arbeitenden Schneider nicht anders als gegen Ausfolgung von Kommissionsnoten zu verkaufen, welche die in dem Übereinkommen angegebenen Konditionen enthalten sollten. Ein Überwachungsausschuß hätte über die Einhaltung dieser Bestimmungen wachen müssen.

Eine bei Konditionenkartellen ungewöhnlich weitgehende Kautel ist in dem Kartell der Brünner Umhängtücher-Fabrikanten vorgesehen. Jede Verletzung oder Umgehung des Vertrages wurde an und für sich als Schädigung der anderen Mitkontrahenten ausdrücklich erklärt und den letzteren das Recht gegeben, von dem vertragsbrüchigen Teile Schadenersatz zu ver-

langen. Die Höhe des Schadenersatzes sollte entweder durch freiwilliges Übereinkommen oder durch das im Vertrag vorgesehene Schiedsgericht festgesetzt werden; der eingehobene Betrag war unter die anderen Mitkontrahenten gleichmäßig zu verteilen. Zur Sicherstellung der Abmachungen wurde eine Kaution von 2500 fl. bar oder in Wertpapieren von jedem Teilnehmer erlegt.

Wenn in einem Geschäftszweige durch eine Warenbörse oder eine andere Körperschaft die Usancen bereits kodifiziert worden sind und es sich nur noch darum handelt, dieselben in die Praxis einzuführen, dann genügt der Abschluß eines bloßen Schlußbriefübereinkommens. Ein solches wurde von den österreichischen Baumwollspinnern am 15. Januar 1894 in Kraft gesetzt. Die Vereinbarung enthielt keine Zahlungs- und Lieferungsbedingungen u. s. w., sondern verpflichtete die Unterzeichner, rohes und gebleichtes Baumwollgarn aller Art nicht anders zu verkaufen, als gegen Austausch von Schlußbriefen auf Grund der Usancen des Verbandes der Baumwollindustriellen Österreichs bezw. der Wiener Warenbörse, unter Namhaftmachung eines ständigen Schiedsgerichtes, dem sich in den Schlußbriefen im Streitfalle Käufer wie Verkäufer ohne Berufung zu unterwerfen erklärten. Im Falle der Anzeige einer Übertretung — eine Verpflichtung hierzu wurde nicht ausgesprochen — hatte der Überwachungsausschuß die beschuldigte Firma vorzuladen und deren Verantwortung anzuhören. Für jeden Fall des bewußten Zuwiderhandelns sollte eine Ordnungsstrafe verhängt werden, und zwar im ersten Übertretungsfalle in der Höhe von 100 Kronen und im zweiten und in jedem folgenden Falle von 200 Kronen. Spätere Verhandlungen gingen dahin, das Übereinkommen zu erneuern und in demselben die Zahlungsbedingungen neu zu bestimmen.

Ein reines Konditionenkartell ist auch die Vereinigung süddeutscher Handelsmühlen in Mannheim, welche vom 15. Juni 1901 ab neue Verkaufs- und Zahlungsbedingungen eingeführt hat. Darin findet sich geregelt die Art der Preisanstellung (bei Mehl per 100 kg brutto, sackfrei ab Mühle), die Zahlung (bei Mehl entweder Kassa abzüglich 1 % Skonto oder Zweimonatsakzept oder 3 Monats-Bankrimesse, bei Futterartikeln, wie Futtermehl, Kleie &c., nur Nettokassa), die Sorteneinteilung (im Zweifel nach dem Mehlergebnis, d. i. 30 % Null, 40 % Eins, 20 % Drei, 10 % Vier), die Lieferungszeit (bei Mehl längstens 4 Monate), die Vergütung der Mehlsäcke (35 Pf. pro Stück,

jedoch ohne Verpflichtung der Rücknahme) und die Erfüllungshindernisse (unter anderen auch Ausfuhrverbote der Getreideausfuhrländer, Arbeiterausstände u. s. w.), der Erfüllungsort und die Unterwerfung unter das Schiedsgericht, für welches die Mannheimer Börse aus Müllern, Mehl- und Kleiehändlern eine Liste von geeigneten Persönlichkeiten aufstellt. Irgendwelche Preisfestsetzungen sind statutenmäßig ausgeschlossen.

Die Überwachung des Übereinkommens obliegt dem dreigliedrigen Vorstand der Vereinigung, welcher bei Zuwiderhandlungen eine Konventionalstrafe zu verhängen hat, und zwar für den ersten Fall der Zuwiderhandlung 100 Mark, für den zweiten 200 Mark und für jeden weiteren Fall je 100 Mark mehr. Zur Sicherung der Verpflichtungen hat jedes Mitglied beim Vorstand der Vereinigung ein Akzept über 300 Mark zu hinterlegen, das auf Sicht gestellt ist. Gegen die Bestrafung kann binnen 14 Tagen an eine von der Mitgliederversammlung gewählte ständige Berufungskommission von drei Personen in letzter Instanz Berufung eingelegt werden.

Die Qualitätsverschlechterung und ihre gemeinsame Bekämpfung richtet sich natürlich nach der Eigenart des Artikels. Sehr alt ist in der Seidenindustrie die Erschwerung oder Chargierung der Seide, welche darin besteht, daß die Seidenstoffe mit Zinnsalzen, Thonerde oder Tannin behandelt werden, um durch künstliche Verdickung des Gewebes leichten und billigen Stoffen ein reicheres Aussehen zu geben. Die Erschwerung wurde immer stärker, bis man dazu gelangte, Organsin in verhältnismäßig feinem Titre bei farbigen Stoffen bis zu 30 bis 40 %, Trame sogar bis zu 100 % zu erschweren. Daraus ergaben sich viele Mißstände. Da beispielsweise auf die Zinnsalze das Licht eine verheerende Wirkung ausübt, so werden die damit beschwerten Seidenstoffe, wenn sie längere Zeit dem Tageslichte ausgesetzt sind, morsch und zerfallen an den Stellen, an welchen sie gefaltet sind. Um einer solchen fortgesetzten Verschlechterung entgegenzutreten, wurde nach langen und mühsamen Verhandlungen im Frühjahr 1897 zwischen den deutschen und schweizerischen Fabrikanten und Färbern ein Abkommen getroffen, durch welches die Erschwerungsgrenze bestimmt wurde. Bei Organsins sollte nicht über 20 bis 30 %, bei Tramen nicht über 60 bis 80 % hinausgegangen werden. Diese Grenzen sind noch immer weit

gesteckt, denn die Prozentsätze gelten für die Erschwerung über Pari. Die Seide verliert nämlich beim Kochen etwa 1/4 ihres Gewichtes, und es muß deshalb dieselbe bereits um 33 1/3 % beschwert sein, wenn sie auf ihr ursprüngliches Gewicht gebracht werden soll. Das starke Mißtrauen des konsumierenden Publikums hat übrigens dazu geführt, daß bereits von Lyon aus einzelne Stoffe fast ohne Erschwerung in den Handel gebracht werden und großen Anklang finden. Dieser Umstand dürfte auf den Abschluß der Konvention über die Chargierung der Seide nicht ohne Einfluß gewesen sein.

Die künstliche Beschwerung findet sich neuestens auch in einem anderen Zweige der Textilindustrie, nämlich bei Kammgarnstoffen, und zwar speziell bei kammgarnenen Coatings, welche mit Zinkchlorid und anderen Chemikalien präpariert werden. Dieser Mißbrauch hat in England zu einem bemerkenswerten Versuch der Abwehr geführt. Die Agitation ging zunächst von den Kaufleuten von Bradford aus, scheiterte aber zunächst an dem Widerstande der Färber von Leeds. Zu Beginn des Jahres 1901 kam jedoch eine Vereinigung zu stande, die Yorkshire Woolen Association, welcher Kaufleute, Weber, Färber und Appreteure angehören, die der Gewohnheit des Beschwerens der Kammgarnstoffe entsagen. Hierbei wird die Mithilfe des kaufenden Publikums in Anspruch genommen. Die unbeschwerten Waren erhalten nämlich von der Vereinigung einen Stempel, welcher dem Konsumenten reine Wollware garantiert. Ein Überwachungsausschuß hat dafür zu sorgen, daß der Stempel immer nur die richtige Ware deckt.

Es ist interessant, daß in der deutschen Schokoladeindustrie ein analoger Vorgang seit längerer Zeit in Übung ist und sich vollkommen bewährt hat. Die deutschen Schokoladefabrikanten hatten in früheren Jahren gegen die überlegene Konkurrenz Frankreichs, der Schweiz und der Niederlande einen sehr schweren Stand, zumal sie die zwei wichtigsten Rohstoffe, Kakao und Zucker, hoch verzollen oder versteuern mußten. Es soll deshalb nicht immer „feine Ware“ fabriziert worden sein; Mehl spielte jedenfalls als „Rohstoff“ auch eine große Rolle. Da nahm der Verband deutscher Schokoladefabrikanten die Angelegenheit in die Hand und führte für seine Mitglieder die Marke ein: „Der Verband deutscher Schokoladefabrikanten garantiert

für reinen Kakao und Zucker, bezw. für reinen Kakao[1])." Durch diese Garantieen wurde der Wettbewerb im Preis zu einem Wettbewerb in der Qualität. Die Kontrolle wurde in folgender Weise ausgeübt. Ein der Branche nicht angehöriger Geschäftsführer wurde damit betraut, die Marken nach Vorschrift drucken zu lassen und an die Mitglieder gegen bestimmte Preise zu verabfolgen. Weiter wurde ihm alljährlich eine bestimmte Summe zur Verfügung gestellt, mit welcher er bei verschiedenen Mitgliedern Waren aufkaufen und auf ihre Beimengung von fremden Stoffen prüfen lassen mußte. Dabei wurde ihm vollkommen freie Wahl gelassen. Auf diese Weise konnte festgestellt werden, ob die Verbandsmarke tatsächlich nur zu dem Zwecke gebraucht wird, welchem sie gewidmet war. Es zeigte sich, daß diese Verbandsmarke zugleich zu einem wirksamen Reklamemittel wurde und den Absatz der inländischen Fabrikate wesentlich gefördert hat.

Kurz resumierend kann ich somit sagen: Die Konditionenkartelle weisen den Vorteil auf, daß sie den Konsum in keiner Weise belasten, sondern Mißbräuche im Handelsverkehr beseitigen, welche auch die moderne Gesetzgebung unter dem Titel des unlauteren Wettbewerbs vielfach bekämpft, dabei aber den Produzenten volle Selbständigkeit und Aktionsfreiheit belassen. Der Nachteil liegt darin, daß sie sich nur an äußere Symptome halten und das eigentliche Übel, die Überproduktion, bestehen lassen.

B. Preiskartelle.

Eine der primärsten und daher auch ältesten Kartellformen stellt das Preiskartell dar, durch welches sich Produzenten oder Händler vereinigen, um an einem gemeinsam bestimmten Minimalpreis festzuhalten. Es liegt scheinbar nichts näher, als daß dem Konkurrenzkampfe, der insbesondere in den gegenseitigen Unterbietungen zum Ausdruck kommt, dadurch ein Damm entgegengestellt wird, daß sich die Konkurrenten über eine Preisgrenze verständigen, unter welche beim Verkauf niemand herabgehen darf. Solche Vereinbarungen spielen aber in der heutigen Kartellbewegung doch nur eine untergeordnete Rolle; sie lassen sich zwar

[1]) Landgraf, Industrielle Fachverbände, ihre Entstehung, ihre Aufgaben, ihre Erfolge. Jahrb. für Nationalökonomie und Statistik. Jena 1901. Bd. 22, S. 343 ff.

leicht schließen, aber sehr schwer aufrecht erhalten. Die Erfahrung lehrt, daß sie in kurzer Zeit entweder in die Brüche gehen oder in festere Kartellformen umgewandelt werden.

Preisvereinbarungen in dem weitesten Sinne des Wortes kommen in dem älteren Handwerk und Kleinhandel viel häufiger vor als in der heutigen Industrie; im Charakter unterscheiden sich dieselben jedoch, was bisher noch immer übersehen wurde, von den modernen Preiskartellen ganz bedeutend. Ehedem verbürgten den lokalen Märkten die Schwierigkeit des Verkehrs nach außen und das Fehlen einer industriellen Massenproduktion eine selbständige Preisbildung, eine natürliche Monopolstellung. Die städtischen Kartelle der Fleischer, Bäcker u. s. w., über welche wir in fast allen Ländern hören[1]), sollten diese Monopolstellung ausnützen, und daher erklären sich auch die scharfen Bestimmungen, welche die ältere Gesetzgebung auf derartige Preiskoalitionen direkt zuschnitt. Den heutigen Preiskartellen fällt, wie wir sehen werden, eine wesentlich andere Aufgabe zu.

Liefmann trifft meines Erachtens nicht das richtige, wenn er erklärt, daß alle Preisvereinbarungen zweierlei Aufgaben haben können, eine negative und eine positive. Die negative bestehe darin, den Konkurrenzkampf, das Unterbieten zu verhindern, die positive, die Preise zu erhöhen. „Letzteres ist," so sagt er, „natürlich immer der Endzweck des Verbandes", weil die Unternehmer, wenn sie sich einmal gefunden haben, auch „gemeinsame Monopolistenpolitik" treiben werden. Er spricht damit vielleicht die heute herrschende Meinung aus, aber trotzdem sehe ich die Dinge anders.

Der Irrtum wurzelt in der falschen Vorstellung über die Gesetze der Preisbildung. Die Nationalökonomen behaupten, daß die Preise die Tendenz haben, mit den Produktionskosten zusammenzufallen, daß sich die Preise immer einem Stande nähern, welcher den Produzenten den Ersatz des Aufwandes für Material, die normale Verzinsung des Kapitals und den üblichen Gewinn bietet. Eine solche Tendenz ist in der allgemeinen Entwicklung der Volkswirtschaft zweifellos vorhanden, sie wird aber durch eine Reihe von Einzelerscheinungen auf kürzere oder längere Dauer unwirksam. Das Wasser fließt von Berg zu Tal, aber nicht in gerader Linie, sondern in zahllosen, durch Terrainkonfigurationen verursachten

---

[1]) Vgl. für Frankreich: Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 3.

Krümmungen. Wenn nun im Hinblick auf die allgemeine Tendenz in der Volkswirtschaft behauptet wird, daß ein Unternehmer, wenn er die Produktionskosten und die Verzinsung für das investierte Kapital nicht hereinbringt, die Produktion aufgibt, so trifft das nicht immer, in der modernen Großindustrie fast niemals zu. Wenn sich der Konkurrenzkampf so verschärft hat, daß die Preise unter das gerechte Preisniveau sinken, so wird, wie bereits ausgeführt wurde, der Unternehmer die Produktion noch nicht aufgeben, sondern im Gegenteil die Produktion noch mehr forcieren, um durch die damit verbundene relative Verringerung der allgemeinen Regiekosten einen kleinen Vorsprung vor dem Konkurrenten zu erhalten. Die Preise sinken also noch weiter, und die rückläufige Bewegung zum gerechten Preisniveau tritt erst ein, wenn ein Teil der Betriebe vernichtet worden ist, oder wenn das weitere Sinken durch ein Preiskartell aufgehalten wird.

In einem solchen Falle arbeitet also nicht die freie Konkurrenz, sondern gerade das Kartell auf das gerechte Preisniveau hin. Darin besteht auch die Hauptaufgabe der heutigen Preiskartelle. Gewiß wird der erste Beschluß einer derartigen Vereinbarung zumeist eine Preiserhöhung sein; um sie aber richtig beurteilen zu können, muß man wissen, wie tief die Preise vordem unter dem gerechten Preisniveau gestanden haben. Da wird sich denn gewöhnlich herausstellen, daß der nächste Zweck der Vereinbarung nur der war, die bereits vorhandenen Verlustpreise zu mildern. Es kann nicht in Abrede gestellt werden, daß die Unternehmer, sobald sie eine gemeinsame Basis für die Gesundung des Geschäftes gefunden haben, Lust verspüren werden, die Gewinne über das gerechtfertigte Maß zu erhöhen; aber das eine ist sicher, daß jeder solche Schritt ein Nagel ist zu dem Sarge des Kartells, weil die Preiskonventionen wegen ihrer schwankenden Unterlage eine solche Kraftprobe auf die Dauer nicht aushalten.

Die Ursache der Hinfälligkeit der Preiskartelle liegt darin, daß durch sie nicht das Übel selbst, sondern ebenfalls nur ein Symptom desselben bekämpft wird. Man will die Preise bessern, die schlechten Preise sind aber nur eine Folge der Überproduktion, welche trotz der Preisregelung bestehen bleibt und die einzelnen Betriebe dazu drängt, das gesamte Erzeugungsquantum unter allen Umständen anzubringen. Ein Unternehmen hat nichts davon, wenn es 3/4 seiner Produktion zu etwas höheren Preisen verkauft, 1/4 dagegen garnicht absetzen kann. Dazu kommt noch

der wichtige Umstand, daß der durch die Überproduktion auf die einzelnen Unternehmungen geübte Druck ein ungleicher ist. Der gleiche Verkaufspreis verbürgt noch keine Einheitlichkeit in der Behandlung. Der günstiger gelegene, besser eingerichtete, geschickter geleitete Betrieb wird bei einem Preise noch immer Gewinn erzielen, der für einen anderen Betrieb bereits ein Verlustpreis ist. Er hat überdies noch die Möglichkeit, sich durch eine besonders gute Qualität der Ware einen Vorsprung vor der Konkurrenz zu verschaffen. Die Konsumenten werden bei gleichem Preise die Erzeugnisse bestimmter Fabriken vorziehen. So haben beim Bestande des Preiskartells der österreichischen Tafelglasfabrikanten die Konsumenten immer die Ware der größeren Glashütten bevorzugt, was ja auch begreiflich ist, da diese leistungsfähiger sind, ein gleichmäßiges Produkt liefern u. s. w. Der Kampf um den Absatz bewirkt außerdem, daß die Preisvereinbarung durch Gewährung von Rabatten, langen Kreditfristen u. s. w. umgangen wird; eben deshalb findet sich das Preiskartell in der Regel mit einem Konditionenkartell verbunden, es ist sogar ohne ein solches von vornherein aussichtslos. Aus diesen Gründen ist ein Preiskartell sehr schwer aufrecht zu erhalten, auch wenn es sich auf die Herbeiführung normaler Preise beschränkt.

Noch viel weniger Dauer verspricht ein Preiskartell, welches dazu übergeht, den Teilnehmern über das übliche Maß hinausgehende Gewinne zu beschaffen. Da die Produktion nicht beschränkt ist, so wird natürlicherweise jeder Produzent trachten, zu den guten Preisen möglichst viel herzustellen und zu verkaufen. Eine Überproduktion muß in kürzester Zeit das Resultat sein und einen umso stärkeren Preisfall nach sich ziehen.

Die Möglichkeit einer Sanierung des Geschäftsverkehres ist den Preiskartellen allerdings nicht gänzlich abzusprechen. Die Produzenten sind in Ermanglung verläßlicher Daten sehr häufig über das augenblickliche Verhältnis zwischen Produktion und Konsum völlig im unklaren, sie lassen sich nicht selten durch absichtlich verbreitete Gerüchte beeinflussen, schenken den Agenten Glauben, welche von den Konkurrenten außerordentliche Zugeständnisse erzählen u. s. w. Da kann es nun vorkommen, daß ein Preiskartell durch eine Klärung der Lage eine den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Festigkeit in das Angebot hineinbringt.

Die Preisvereinbarungen betreffen entweder *sämtliche Verkäufe* der Teilnehmer oder — was häufiger der Fall ist —

nur die Inlandsverkäufe. Dabei tritt die von den Konsumentenkreisen stets lebhaft beklagte Tatsache auf, daß die Produzenten ihre Ware nach dem Auslande billiger abgeben als im Inlande. Diese Disparität ist jedoch nicht auf das Kartell, sondern auf den Zollschutz zurückzuführen, den der betreffende Produktionszweig im Lande genießt. Gewöhnlich ist dieser Zollschutz infolge der inneren Konkurrenz verloren gegangen, so daß seine Wirkung durch die Kartellierung erst wieder auflebt. Tatsächlich aber bietet der Export, wenn nicht eine Einschränkung der Produktion — also eine festere Kartellform — vorgezogen wird, den einzigen Ausweg für die Überproduktion. Die Wahl steht nur zwischen den zwei Eventualitäten: entweder zu billigeren Preisen zu exportieren oder durch eine Betriebseinschränkung teurer zu produzieren. In beiden Fällen stellen sich die Inlandspreise höher. Es tritt da, wie an anderer Stelle gezeigt werden soll, häufig der Fall ein, daß der Konsument trotz der niedrigeren Auslandspreise seine Ware noch immer billiger bekommt, als wenn der betreffende Produktionszweig den Export nicht gepflegt hätte.

Unter den Preiskartellen selbst gibt es auch wieder sehr verschiedene Abarten. Zuweilen begnügen sich die Fachkörperschaften oder Interessentenversammlungen damit, daß sie ohne ziffermäßige Angaben eine Preiserhöhung beschließen, ihre Durchführung aber den Mitgliedern überlassen. Wenn sich hinter einem derartigen Beschlusse nicht eine genauer gehaltene Vereinbarung verbirgt, so liegt gar kein eigentliches Kartell vor. Der Beschluß hat dann lediglich den Zweck, auf Käufer und Verkäufer einen moralischen Einfluß auszuüben. Von der Art ist beispielsweise der Beschluß der Reichenberger Tuchmachergenossenschaft vom Juni 1899: „Die Vollversammlung der Reichenberger Tuchmachergenossenschaft beschließt in Anbetracht der neuerlichen Preisaufschläge auf Rohstoffe und Garne die entsprechend weitere Erhöhung der Preise für sämtliche Tuchwaren, insbesondere in bezug auf die nächste bevorstehende Sommersaison, und fordert sämtliche Mitglieder der Genossenschaft auf, bei der demnächstigen Musterausgabe einmütig für die Durchführung dieses Beschlusses einzustehen.“ Der Verband der deutschen Schuh- und Schäftefabrikanten hat im Herbst 1899 an die Händler ein Zirkular erlassen, in welchem er auseinandersetzt, daß „es zur Unmöglichkeit geworden sei, zu seitherigen Preisen weiter zu

liefern, weshalb von jetzt ab auch bei Schuhen und Schäften notwendigerweise ein Preisaufschlag Platz greifen müsse."

Bestimmter lauten die Beschlüsse, wenn sie wenigstens den Prozentsatz angeben, um welchen die Preise erhöht werden sollen. So lange die bindende Verpflichtung für die Mitglieder fehlt, so lange sind auch solche Beschlüsse keine Kartelle, jedoch bieten sie manchmal ein Surrogat für ein Preiskartell in dem nicht seltenen Falle, daß eine strenge Preisvereinbarung wegen der Mannigfaltigkeit der in betracht kommenden Artikel nicht geschlossen werden kann. Als Beispiel mag der Beschluß gelten, welchen der Verband deutscher Bürsten- und Pinselindustrieller am 16. Oktober 1899 in Nürnberg gefaßt hat: „Der Verbandstag erachtet im Hinblick auf das Steigen der Rohmaterialien die Erhöhung der Verkaufspreise für Bürstenwaren aller Art um mindestens 10 %, für Borstenpinsel im allgemeinen um mindestens 15 %, für Dachsrasierpinsel um mindestens 25 %, für Dachshaarpinsel im allgemeinen um mindestens 35 % für erforderlich und erwartet daher von seinen Mitgliedern, daß sie diese Preiserhöhung bei ihrer Kundschaft durchführen."

Für die eigentlichen Preiskartelle sind folgende Punkte von wesentlicher Bedeutung: 1. Die Art und Weise der Preisfestsetzung, falls die Minimalpreise nicht von vornherein fixiert sind; 2. die Verkaufskonditionen, weil in Ermangelung solcher das Kartell sehr leicht umgangen werden kann; 3. die Strafbestimmungen für Übertretungen der Vereinbarung; und 4. die Art und Weise der Kontrolle der Geschäftsgebahrung der einzelnen Mitglieder. Einige charakteristische Beispiele werden das näher begründen.

Einige schweizerische Mühlenverbände repräsentieren Preiskartelle für Mehl. Sie wählen einen Ausschuß aus ihrer Mitte, welchem die Bestimmung der Mehlpreise auf Grund der allgemeinen Marktlage und der Börsennotierungen in einer einmal wöchentlich einberufenen Sitzung seiner Mitglieder obliegt. Der so ermittelte Preis wird in den Fach- und Tagesblättern publiziert. Die Mitglieder sind verpflichtet, nicht unter dem Preisminimum (= 2 Franks unter der letzten offiziellen Notierung) zu verkaufen, widrigenfalls sie einer Konventionalstrafe von 1000 Franks und darüber verfallen. Nach zuverlässigen Berichten soll die Durchführung dieser Kartelle keine sehr strenge sein; es fehlen die Konditionen und die Kontrolle. Konventionalstrafen zur Sicherung

der Einhaltung des Vertrages bilden bei den eigentlichen Preiskartellen die Regel, jedoch finden sich auch Ausnahmen. Bei der Preisvereinbarung der österreichischen Porzellanfabriken im Jahre 1900 haben sich die Unterzeichner nur ehrenwörtlich verpflichtet, an den regulierten Preisen keine Änderung nach abwärts mehr vorzunehmen.

Wie wenig Haltbarkeit die Preiskartelle besitzen, hat sich bei dem Kartell der sächsischen Baumwollspinner im Jahre 1901 gezeigt. Es konnten zwar keine direkten Vergehungen gegen das Übereinkommen nachgewiesen werden, dagegen waren Umgehungen an der Tagesordnung, indem z. B. Akzepte, die erst in drei Monaten zahlbar waren, als bare Kasse angenommen wurden, ja sogar Geschenke sollen von einzelnen Teilnehmern an die Kunden verabfolgt worden sein.

Eine festere, aber auch kompliziertere Organisation ist uns in dem im Jahre 1898 begründeten Syndikat der deutschen Tapetenfabrikanten bekannt. Es werden besondere Minimalpreise festgesetzt für das Ladengeschäft und besondere für das auswärtige Musterkartengeschäft durch Agenten. Die Rabattsätze sind genau bestimmt, höher für Agenten und Vertreter, niedriger für Baumeister, Bauunternehmer und Tapezierer; an Private ist das Gewähren von Rabatt verboten. Für Barzahlung darf ein Kassa-Skonto von höchstens 3% gewährt werden. Jede andere Extravergütung ist verboten. Der Verkauf von Lagerware (ältere Muster) darf nur unter Kontrolle eines Syndikats erfolgen, welches aus zwei Vorstands- und drei Vereinsmitgliedern gebildet wird. Als Grundpreise gelten die momentanen Minimalpreise; über die notwendigen Preisermäßigungen entscheidet das Syndikat in Verbindung mit dem Besitzer. Bei Meinungsverschiedenheit zwischen Mitglied und Syndikat entscheidet der Vorstand. Übertretungen werden durch Konventionalstrafen geahndet.

Für eine ausgiebige Kontrolle hatte der im Mai 1899 gegründete, aber wieder aufgelöste Verband der Blechemaillierwerke Sorge getragen. Die Preise und Rabattsätze waren genau bestimmt. Sämtliche Unternehmungen mußten für die korrekte Durchführung der Beschlüsse bei einer Brüsseler Bank Kautionen erlegen. Weiters wurde jedoch ein der Branche nicht angehörender Vertrauensmann bestellt, welcher eine etwa vorgekommene Unterbietung der Minimalpreise zu konstatieren hatte. Bei Antrag

des Vertrauensmannes und nach Anhörung des Beschuldigten und des Beschwerdeführers konnte der Vorstand eine Konventionalstrafe bis zu 25 % des in Frage stehenden Verkaufsobjektes (Abschluß-, Lieferungs- oder Offert-Antrages), mindestens aber von 1000 Franks, über die betreffende Firma verhängen. Diese Strafe war seitens der Firma unter Ausschluß des Rechtsweges anzuerkennen, sofern nicht 14 Tage nach erfolgter Verhängung ein Einspruch an den Vorsitzenden des Verbandes erhoben wurde. In letzterem Falle sollte die Generalversammlung mit Ausschluß des Rechtsweges entscheiden. Die Stimmenzahl in der Generalversammlung richtete sich nach der Arbeiterzahl der Fabriken, indem auf eine Firma auf je 100 beschäftigte Arbeiter 1 Stimme entfiel.

Im ganzen betrachtet bieten die Preiskartelle den Vorteil, daß sie der übermäßigen Konkurrenz eine feste Grenze setzen und relativ leicht zu bilden sind, weil die zu erwartende Besserung der Preise auf die Interessenten, die dabei ihre wirtschaftliche Selbständigkeit nicht verlieren, sehr überzeugend wirkt. Als Nachteil ist hervorzuheben die Tatsache, daß eine Gleichheit im Preise noch keine Gleichheit in den Konkurrenzbedingungen im allgemeinen herbeiführt, so daß ein scharfer Wettbewerb trotz des etwa damit verbundenen Konditionenkartells bestehen bleibt und den Bestand der Vereinbarung sehr gefährdet, sowie der Umstand, daß die Überproduktion durch die Festlegung von Minimalpreisen nicht beseitigt, sondern eher noch befördert wird.

C. Reduktionskartelle.

Die Reduktionskartelle streben eine Regelung dadurch an, daß sie die Produktion auf ein der tatsächlichen Nachfrage entsprechendes Maß zurückzuführen suchen. Sie fassen also bereits das Übel bei der Wurzel an, indem sie nicht die Folgen der Überproduktion, sondern diese selbst bekämpfen. Ihr Nachteil besteht darin, daß sie, ohne alle Vorteile einer engeren Kartellierung bieten zu können, doch schon sehr große Ansprüche an die Opferwilligkeit der in Betracht kommenden Unternehmer stellen und daher auch einen hohen Grad von Solidaritätsgefühl voraussetzen. Wenn einmal eine gemeinsame Betriebseinschränkung beschlossene Sache ist, dann ist der Weg zu einer noch innigeren Verbindung nicht mehr schwer, und deshalb finden wir

denn auch das Reduktionskartell sehr häufig in Verbindung mit dem Verkaufs- und Kontingentierungskartell.

Selbstverständlich werden durch derartige Vereinbarungen indirekt auch die Verkaufspreise beeinflußt. In dem Maße, als das Angebot zurückgeht, werden sich die Preise bessern müssen, denn die einzelnen Unternehmungen werden, sobald sie die Wahrscheinlichkeit vor sich haben, ihr gesamtes Erzeugungsquantum unterzubringen, in den gegenseitigen Unterbietungen von selbst nachlassen. Eine Gleichheit des Preisniveaus, wie sie im Wesen des Preiskartells gegeben ist, wird daraus nicht resultieren, ist aber auch, wie bereits ausgeführt wurde, nicht notwendig. Es genügt vollkommen, wenn das Vertrauen der Verkäufer in die Marktlage gestärkt und dadurch der geschäftlichen Depression Einhalt geboten wird.

In der mildesten Form tritt das Kartell auf, wenn sich die Unternehmer verpflichten, innerhalb einer gewissen Zeit ihre Betriebe nicht zu vergrößern oder wenigstens keine neuen Arbeitsmaschinen zuzustellen. Diese Verpflichtung bedeutet bereits eine Produktionseinschränkung, weil damit die Betriebe auf das der Bevölkerungszunahme entsprechende natürliche Wachstum verzichten. Eine solche Vereinbarung findet sich jedoch sehr selten allein vor, weil zu dem Zeitpunkte, da sich die Unternehmungen zu einem so einschneidenden Akte der Selbsthilfe aufraffen, die Überproduktion bereits weiter vorgeschritten ist, als daß ihr durch den bloßen Verzicht auf Betriebsvergrößerungen wirksam beizukommen wäre. Als Beispiel kann das frühere internationale Zinksyndikat gelten. In der Regel findet sich jedoch der Verzicht auf Betriebsvergrößerung als akzessorische Vereinbarung bei einer effektiven Betriebsreduktion, weil die letztere sonst jederzeit illusorisch werden könnte. Sehr hohe Ansprüche stellen die Reduktionskartelle an die Größe der Beteiligung. Während es bei vielen anderen Kartellen genügt, daß die vereinigte Gruppe von Unternehmern in der betreffenden Branche einen dominierenden Einfluß ausübt, muß die Betriebseinschränkung, um wirksam zu sein, von sämtlichen oder fast sämtlichen Etablissements durchgeführt werden; unter 90, im besten Falle 80% der Produktion wird die Beteiligungsziffer nicht sinken dürfen, weil sich sonst die Absatzverhältnisse zu Ungunsten der kartellierten Betriebe verschieben würden.

Für die Reduktion selbst gibt es verschiedene Schlüssel. Die

Wahl desselben hängt ab von den technischen Betriebsverhältnissen, von den Arbeiterverhältnissen u. s. w. des betreffenden Industriezweiges.

Eine Modalität besteht darin, daß für eine gewisse Zeit in allen kartellierten Etablissements ein gleicher Prozentsatz von Arbeitsmaschinen außer Betrieb gesetzt wird. Es werden beispielsweise 20 Prozent sämtlicher Spindeln oder Webstühle in jeder Spinnerei oder Weberei versiegelt. Dadurch wird eine möglichst einheitliche und gleichmäßige Verteilung der zu übernehmenden Last angebahnt, der Betrieb als solcher bleibt ungestört; es sind jedoch auch große Nachteile damit verbunden. Vor allem ist die teilweise Außerbetriebsetzung aus technischen Gründen nicht in allen Industrien durchführbar, z. B. nicht in Mühlen, die zur Vermahlung genau bestimmter Quantitäten eingerichtet sind u. s. w. Ferner muß ein ziemlich komplizierter Kontrollapparat organisiert werden; es müssen eigene Vertrauensmänner bestellt werden, welche von Fabrik zu Fabrik reisen, die Versiegelung der Maschinen vornehmen, darüber wachen, daß die Siegel respektiert werden u. dgl. Wenn in einer Branche, wie in der Weberei, verschiedene Qualitäten von Ware erzeugt werden und überdies die Mode häufig wechselt, so werden gewöhnlich die versiegelten Stühle freigegeben und dafür andere außer Betrieb gesetzt werden müssen, was natürlich Kosten und Unzukömmlichkeiten mit sich bringt. Weiter bereitet die Frage Schwierigkeiten, ob die momentan außer Gebrauch stehenden Maschinen in den normierten Prozentsatz der Reduktion einzubeziehen sind oder nicht. Schließlich besteht die Gefahr, daß geschulte Arbeiter, die später wieder gebraucht werden und nur mit Mühe heranzuziehen sind, brotlos werden und eventuell sogar ins Ausland wandern.

Eine andere Möglichkeit der Betriebseinschränkung bietet die Verkürzung der täglichen Arbeitszeit. Diese Art hat den Vorteil, daß die Arbeiterschaft am wenigsten hart betroffen wird, und die geschulten Arbeiter daher keinen Anlaß haben werden, wegzuziehen. Schwer ist dagegen hierbei der Grad der Reduktion zu berechnen. Wenn von einer zehnstündigen auf eine neunstündige Arbeitszeit herabgegangen wird, so beträgt die Reduktion nicht $1/10$, weil die Arbeiter trachten werden, durch intensive Arbeit und gute Ausnutzung der Arbeitsstunden einen Teil des sonst vorhandenen Ausfalles im Akkordlohn herein zu bringen. Das Maß, in welchem dieses Bestreben von Erfolg

begleitet sein wird, dürfte sich aber von Fabrik zu Fabrik je nach der Geschicklichkeit und der Intelligenz der Arbeiter ändern, sodaß eine verläßliche Basis für die Berechnung fehlt. Die Unternehmer wählen die Verkürzung der Arbeitszeit deshalb nicht gern, weil dieselbe für späterhin ein Präjudiz schafft und aus einer temporären leicht eine dauernde werden kann.

Die Reduktion kann weiter dadurch herbeigeführt werden, daß während eines bestimmten Zeitraumes, z. B. an einem bestimmten Tage in der Woche, gewöhnlich am Samstag oder Montag, sämtliche Betriebe zum Stillstande gebracht werden. Eine solche Vereinbarung läßt sich sehr leicht kontrolieren, weil eine Übertretung nicht bloß dem Konkurrenten, sondern auch dem Publikum sichtbar wird; auch die Arbeiter erleiden nur eine kleine Einbuße und werden nicht zum Wegzuge veranlaßt. Freilich wird das Ausmaß der Reduktion ebenfalls nicht sicherstehen. Eine Einschränkung von einem Tage in der Woche wird die Gesamtproduktion nicht schon um 1/16 vermindern, weil dann der freie Tag zum Putzen und Reinigen der Maschinen und zu manchen anderen Vorbereitungsarbeiten verwendet wird, die sonst auf Kosten der gewöhnlichen Arbeitszeit gegangen wären. Wird der Samstag als freier Tag gewählt, so kommt noch der Umstand in Betracht, daß an diesem Tage ohnedies selten voll gearbeitet wird.

Mit diesen Arten der Betriebsreduktion sind gewisse Schwierigkeiten gemeinsam. Vor allem war das Wachstum der einzelnen Betriebe in der Regel ein sehr verschiedenes. Manches Unternehmen ist konservativ geblieben und hat sich seit seiner Begründung nicht wesentlich vergrößert, ein anderes dagegen hat seine Leistungsfähigkeit in einer Überschätzung des Konsums riesig gesteigert und vielleicht kurz vorher mehr Maschinen zugesetzt als durch die Reduktion wieder außer Betrieb kommen sollen. Wenn nun die ältere Fabrik demselben Reduktionsprozentsatze unterworfen werden soll wie die neue, so wird es die erstere als Unrecht empfinden, daß sie für die Sanierung einer Überproduktion Opfer bringen soll, die nicht ihr, sondern fremder Leichtsinn verschuldet hat. Auf diese Weise müßte das ältere Unternehmen immer kleiner, das neuere aber trotz der zeitweisen Reduktion immer größer werden. Die Not wird also bereits zu einem gewissen Grade gediehen sein müssen, bevor diese gemeinsame Hilfe wird allseitig ergriffen werden.

Auf Schwierigkeiten stößt der Reduktionsplan häufig auch bei jenen Etablissements, welche ihre Produktion selbst weiter verarbeiten. Eine Firma mit einer Spinnerei und Weberei, welche ihre Garne selbst verbraucht und ihre Weberei voll beschäftigt hat, wird sich schwer entschließen können, einen Teil ihrer Spindeln stehen zu lassen und das dann fehlende Quantum an Garnen außerhalb zu kaufen. Das Opfer wäre ein doppeltes, weil nicht bloß der Ausfall in der Garnproduktion in Betracht kommt, sondern auch die durch die Betriebseinschränkung gestiegenen Preise für die fremden Garne zu zahlen wären, welche das Endprodukt verteuern würden.

Die genannten Arten der Reduktion kommen am häufigsten in den verschiedenen Zweigen der Textilindustrie vor, weil daselbst festere Kartellierungen wegen der großen Zahl der Betriebe, wegen der Mannigfaltigkeit der Fabrikate u. s. w. sehr schwierig durchzuführen sind. Man kann die Beobachtung machen, daß die Reduktionsbestrebungen in dieser Industrie fast in allen europäischen Ländern periodisch, und zwar nahezu gleichzeitig, wiederkehren, um natürlich bei Besserung des Geschäftes wieder zu verschwinden. So ist beispielsweise in den Jahren 1900/1 infolge der sprunghaften Bewegung der Rohstoffpreise und der großen Zurückhaltung des Konsums eine Reihe von Reduktionskartellen geschlossen worden (Österreich-Ungarn: Baumwollspinnerei, Deutschland: Kammgarnspinnerei, Baumwollspinnerei, Leinenindustrie, Juteindustrie, Frankreich: Kammgarnspinnerei, Flachsspinnerei, Baumwollspinnerei, Rußland: Baumwollspinnerei, Juteindustrie u. s. w.).

In anderen Industrien kommt die Betriebseinschränkung als Gegenstand selbständiger Kartellvereinbarung seltener vor. Bloße Reduktionskartelle waren beispielsweise die Förderkonventionen im rheinisch-westfälischen Kohlengebiet in den Jahren 1877—86. Diese Konventionen bewährten sich jedoch nicht, weil sie mit unzureichenden Kautelen umgeben waren; im ersten Vertrage war gar keine und später nur eine kleine Konventionalstrafe festgesetzt.

Fast regelmäßig wird jedoch die Betriebseinschränkung in Verbindung mit einem festen Kartell, mit einem Verkaufs- oder Kontingentierungskartell gebracht. Die Vereinigung bayerischer Spiegelglasfabriken beispielsweise hatte in ihrem Statut vom Jahre 1889, das zunächst den Verkauf der Fabrikate zentralisierte, ausdrücklich die Bestimmung, daß die Genossenschaft zur

teilweisen oder zur vollen Einstellung des Betriebes schreiten könne. Solche Einstellungen mußten den Teilnehmern drei Wochen vorher durch eingeschriebenen Brief mitgeteilt werden und wurden durch besondere Organe kontrolliert. Den durch solche Arbeitseinstellungen ganz oder teilweise brotlos werdenden Arbeitern wurde von der Genossenschaft eine Entschädigung gewährt. Die Einstellungen erfolgten gewöhnlich auf mehrere Wochen hintereinander.

Die Betriebseinschränkung ist aber noch auf andere Weise möglich. Es können sich die konkurrierenden Unternehmungen vereinigen, um ein Etablissement ihrer Branche gemeinschaftlich zu pachten oder zu kaufen und es sodann außer Betrieb zu setzen. Dieser Vorgang bringt den Vorteil mit sich, daß die Einschränkung eine sichere ist und den fortarbeitenden Unternehmungen die auf das Einzelprodukt entfallenden Betriebskosten nicht erhöht. Er verlangt jedoch eine ziemlich vorgeschrittene Organisation innerhalb der Industrie, weil er nicht bloß einen Verzicht auf die natürlichen Expansionsbestrebungen eines jeden Unternehmers, sondern direkte materielle Leistungen bedingt. Die plötzliche Entlassung sämtlicher Angestellten und Arbeiter der gemeinsam angekauften und gepachteten Fabrik setzt übrigens ein derartiges Kartell häufig scharfen Angriffen in der Öffentlichkeit aus. Erleichtert wird die Vereinbarung jedoch dann, wenn eine Fabrik der betreffenden Branche durch Konkurs, Elementarschäden u. s. w. außer Betrieb kommt und das Kartell nur noch die Aufgabe hat, zu verhindern, daß die vorhandenen Objekte und Maschinen verkauft und neuerlich der Fabrikation gewidmet werden.

Ein Beispiel hierfür hat in den letzten Jahren die österreichische Baumwolldruckindustrie geboten. Die hervorragendsten Firmen der Branche vereinigten sich zunächst anfangs 1898, um die in Konkurs geratene Prag-Smichower Kattunmanufaktur auf gemeinsame Kosten anzukaufen; die Maschinen wurden als Altmetall oder in das Ausland verkauft, durften jedenfalls im Inlande nicht wieder in Betrieb gesetzt werden. Weiter wurde auch das Etablissement der Firma Winternitz & Friedmann in Königinhof außer Betrieb gesetzt, und zwar auf folgende Weise: Das Konsortium kaufte eine Forderung, welche eine andere Firma an die insolvent gewordene Firma Winternitz & Friedmann besaß, um den Preis von 600000 fl.; die ursprüng-

liche Forderung betrug 2,1 Mill. fl., hatte sich aber durch ein unterdessen abgeschlossenes Arrangement auf 1,3 Mill. fl. reduziert. Durch den Erwerb dieser Forderung wurde das Konsortium Hauptgläubiger der Firma und konnte nun seinen Einfluß dahin geltend machen, daß der Betrieb eingestellt wurde. Die auf diese Weise angebahnte Regelung der Produktion wurde später auf die Preise ausgedehnt, konnte sich jedoch auf die Dauer nicht halten.

Die genannten Kartellformen betreffen die Betriebstätigkeit selbst, sie drücken künstlich die Leistungsfähigkeit der einzelnen Betriebe herab, um das erzeugte Warenquantum zu vermindern. Es kann aber auch das Produktionsquantum direkt Gegenstand der Vereinbarung sein. Am vollendetsten geschieht dies durch die gleich zu besprechenden Kontingentierungskartelle. Hierher gehört jedoch der Fall, wenn durch eine Prämiierung der Minderproduktion auf eine Reduktion hingearbeitet wird. Es erhält jedes Unternehmen, das in einem Jahre weniger als das bestimmte Normalquantum erzeugt, eine gewisse Geldprämie, deren Kosten von jenen Unternehmungen getragen werden müssen, die in der Produktion über das Normalquantum hinausgegangen sind. Die Prämiierung der Minderproduktion auf der einen und die Bestrafung der Mehrproduktion auf der anderen Seite soll der Gesamtproduktion eine größere Elastizität geben und ihre Anpassung an den jeweiligen Konsum befördern. Besteht eine Überproduktion, so wird das Reizmittel der Prämie in erhöhtem Maße wirken, steigt dagegen der Konsum, so wird in den höheren Preisen eine Deckung gefunden werden für die an das Kartell notwendigen Zahlungen für die Mehrproduktion. Der große Nachteil derartiger Vereinbarungen liegt darin, daß sich alle Kontrollmaßnahmen als unzureichend erweisen werden, außer wenn es sich um einen Artikel handelt, auf welchem eine Verbrauchssteuer liegt und für welchen daher der Staat eine umfassende Kontrolle bereits organisiert hat, wie beim Zucker, Branntwein u. s. w. Die Geschichte der Verbrauchssteuern beweist übrigens, daß es auch dem Staate sehr schwer gefallen ist, das Produktionsquantum sicher festzustellen und das Finalprodukt zu besteuern; es wurde vielmehr immer versucht, im Rohmaterial oder in einem Zwischenprodukt oder in der Leistungsfähigkeit der Werkserrichtungen eine leichter fixierbare Steuerbasis zu finden.

Ein Beispiel für ein derartiges Reduktionskartell bietet die

Organisation, welche die **französischen Kerzenfabrikanten** im Jahre 1891 geschaffen haben[1]). Danach wurde zunächst das Durchschnittsquantum festgestellt, welches während der 5 Jahre vom 31. Dezember 1885 bis zum 31. Dezember 1890, abzüglich des Exportes von den Fabriken verkauft worden war. Von diesem Durchschnittsquantum sollte jede Firma 80 % frei im Inlande verkaufen können. Für die Mehrproduktion war in die gemeinschaftliche Kasse ein Beitrag zu leisten und zwar per 100 kg von 80 bis 90 % 12 Frcs., von 90 bis 100 % 14 Frcs., von 100 bis 110 % 16 Frcs. und so fort für je 10 % 2 Frcs. mehr. Diejenigen Firmen, welche unter dem Durchschnittsquantum von 80 % blieben, erhielten eine Entschädigung von 12 Frcs. per 100 kg, jedoch wurde das Maximum der anspruchsberechtigten Minderproduktion mit 20 % beschränkt, sodaß die unter 60 % des Durchschnittsquantums fehlende Minderproduktion mit 60 % zur Anrechnung gebracht wurde. Die Kontrolle war leicht, weil in Frankreich auf Kerzen eine Verbrauchssteuer besteht. Jede Firma mußte am Schluß des Monats bei einer Konventionalstrafe von 50 Frcs. für jeden Tag der Verzögerung dem Komitee einen Auszug aus der Steuerrechnung einsenden. Das Komitee konnte durch einen Delegierten die Übereinstimmung dieses Auszuges mit den Büchern prüfen lassen. Trotzdem erhielt sich dieses Kartell auf die Dauer nicht.

Die Reduktionskartelle stellen sich somit bereits als ernste Versuche dar, Angebot und Nachfrage in ein Gleichgewicht zu bringen. Diesem unleugbaren **Vorteil** steht jedoch der **Nachteil** gegenüber, daß sie sehr schwer durchzuführen sind und den Teilnehmern Opfer auferlegen, die durch den endgiltigen Erfolg nicht gerechtfertigt sind.

D. Rayonierungskartelle.

Die periodische Überproduktion einzelner Industriezweige hat, wie bereits hervorgehoben wurde, ihren Hauptgrund in dem Mangel einer Übersicht über die tatsächliche Gesamtproduktion und den voraussichtlichen Konsum. Der Produzent überschätzt häufig die Verhältnisse in einem ihm günstigen Sinne und verstärkt das Übel durch eine forcierte Produktion. Statt nun die mißlichen Zahlungskonditionen oder die schlechten Preise zu bessern, die sich

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 17*.

als notwendige Begleiterscheinung der Überproduktion einstellen, statt die produktive Tätigkeit zu beschränken oder das produzierte Quantum zu begrenzen, kann die Regelung auch dadurch herbeigeführt werden, daß sich die Konkurrenten in das Absatzgebiet teilen und nun auf dem zugewiesenen kleineren Territorium das Verhältnis zwischen Produktion und Konsum übersehen und richtigstellen können. Die so entstehenden Rayonierungs- oder Gebietskartelle unterscheiden sich von den bisher besprochenen Arten hauptsächlich dadurch, daß sie mehr vorbeugend wirken, obwohl auch sie erst durch eine faktisch bestehende Überproduktion veranlaßt werden; sie überlassen die letztere der Heilung durch die Zeit und suchen einer späteren ungesunden Entwicklung vorzubauen.

Durch solche Kartelle wird auch eine rationelle Versorgung der einzelnen Konsumentengruppen angebahnt. Vom wirtschaftlichen Standpunkte ist es gewiß angezeigt, daß jedes Unternehmen in erster Linie das umliegende Absatzgebiet versorgt und nicht kostspielige, oft sogar verlustbringende Konkurrenzmanöver nach mehr oder minder entfernten Orten unternimmt, weil dadurch die Transportkosten, Vermittlungsspesen, Assecuranzkosten u. s. w. beträchtlich wachsen können. Es wird eingewendet, daß dieser Vorteil durch den Nachteil aufgewogen wird, der durch die Monopolstellung einer Firma in dem zugewiesenen Rayon entsteht. Der Fall wird jedoch selten eintreten, daß jede Firma ein besonders abgegrenztes Gebiet erhält, vielmehr wird in jedem Gebiete eine ganze Gruppe von Firmen zu verkaufen berechtigt sein. Eine derartige Organisation bildet dann gerade einen Beweis dafür, daß die heute übliche Definition, wonach das Kartell nicht in einer Regelung, sondern in einer Monopolisierung besteht, nicht die richtige ist.

Die Verhältnisse werden selten so liegen, daß jeder einzelnen Firma des Kartells ein gesondertes Absatzgebiet zugewiesen werden kann. Es wird dies wohl nur dann möglich sein, wenn es sich um wenige, große und zerstreut liegende Unternehmungen (Salinen in Deutschland, Sodafabriken in Österreich) handelt. In den meisten Fällen wird eine Gruppeneinteilung platz greifen müssen. Letztere kann aber auch auf einem anderen Wege erzielt werden, nämlich dadurch, daß sich bereits bestehende Kartelle derselben Branche, ob sie sich nun über verschiedene Territorien desselben Landes (Ziegeleien) oder über verschiedene Länder (Spiegelglasfabriken) erstrecken, zu einem höheren Kartell mit Teilung des

Absatzgebietes vereinigen. Die Einzelkartelle können eine gan andere Konstruktion aufweisen und Kontingentierungskartelle, Verkaufskartelle u. s. w. sein, während das umfassende Kartell ein bloßes Rayonierungskartell zu sein braucht.

Es ist bereits angedeutet worden, daß die Aufteilung national — innerhalb desselben Landes — oder international vorgenommen werden kann. Danach wird sich auch die Art der Abgrenzung richten. Die Landesgrenze, welche gleichzeitig ein mehr oder minder selbständiges Zollgebiet abschließt, wird sich als Basis der Aufteilung immer gut eignen. Für internationale Vereinbarungen sind daher die Rayonierungskartelle eine sehr beliebte Form. Im Innern eines Landes werden die Eisenbahnen und Wasserstraßen entscheidend sein, weil nicht die bloßen Entfernungen, sondern in erster Linie die Frachtkosten bestimmen werden, ob ein Ort zum natürlichen Absatzgebiet dieses oder jenes Etablissements zugehört. Freilich werden mit Rücksicht auf die verschiedene Größe und Leistungsfähigkeit der in Betracht kommenden Fabriken gewisse Korrekturen in den natürlichen Absatzgebieten erforderlich sein.

Die komplizierten Produktions- und Absatzverhältnisse einzelner Produktionszweige lassen eine strenge Trennung nicht überall als durchführbar erscheinen, sodaß zuweilen zu einer weitergehenden Regelung geschritten werden muß. Wir erhalten auf diese Weise drei Gruppen von Gebieten. In der ersten Gruppe finden sich jene Gebiete genau umschrieben, welche dem Unternehmer oder der Gruppe von Unternehmungen ausschließlich zugewiesen werden, in denen also andere Unternehmungen gar nicht konkurrieren dürfen. Dann werden aber auch, wenn eine vollständige Einigung nicht möglich ist, Gebiete als gemeinschaftlich erklärt, in welchen alle kartellierten Gruppen, jedoch nur zu gleichen Preisen und Verkaufsbedingungen ihre Ware absetzen dürfen. Endlich werden — die dritte Gruppe — jene Gebiete ausdrücklich bezeichnet, in denen eine gegenseitige Konkurrenz der kartellierten Fabriken nicht bloß gestattet, sondern sogar gewünscht wird, um außerhalb des Kartells stehende Firmen oder die ausländische Konkurrenz zu verdrängen. In die dritte Gruppe werden in der Regel die ausländischen Absatzgebiete eingeordnet.

Wenn trotz der aufgezählten Vorteile die in Rede stehende Kartellform wenig Verbreitung gefunden hat, so liegt das hauptsächlich daran, daß jeder Produktionszweig hierfür Vorbedingungen

mitbringen muß, die er nicht selbst in der Hand hat. Eine Gebietsaufteilung läßt sich mit Erfolg nur dann durchführen, wenn der betreffende Artikel Gegenstand eines ziemlich bedeutenden, gleichmäßigen und stetigen Konsums ist, und wenn die ihn erzeugenden Fabriken territorial so verteilt sind, daß eine Trennung der Absatzgebiete auch ökonomisch als vorteilhaft erscheint. Die Fabriken eines geschlossenen Industriezentrums, deren Konkurrenz sich mit gleichem Vorteil und Nachteil nach demselben Absatzgebiete richtet, werden auf die Dauer eine Teilung ihres Wirkungskreises kaum vertragen können.

Ein nationales Rayonierungskartell war jenes Übereinkommen, welches die französischen Eisenwerke für Träger im Jahre 1892 abgeschlossen haben. Sie teilten Frankreich in mehrere Gebiete. Der Norden wurde den Werken dieser Gegend vorbehalten, ebenso das Zentrum den daselbst gelegenen drei großen Werken. Die Loiregegend wurde für gemeinschaftlich erklärt, so daß dort beide Gruppen zu gleichen Preisen verkaufen durften. Der Südosten Frankreichs wurde dagegen mit Rücksicht auf die ausländische Konkurrenz als frei erklärt, d. h. jedes Werk konnte und sollte dort so billig als möglich verkaufen. Für die Rhone- und Mittelmeergegend wurde der Verkauf gemeinschaftlich durch einen Händler besorgt. Ein besonderes Übereinkommen wurde für Tunis und Algier getroffen. Durch den Beitritt der östlichen Eisenwerke im Jahre 1894 wurde dann das Gebietskartell noch weiter ausgestaltet [1]).

Auf das internationale Gebiet greift jene Verständigung hinüber, welche im Jahre 1899 zwischen der Prager Eisen-Industrie-Gesellschaft und dem Oberschlesischen Walzwerksverbande erzielt wurde. Danach verpflichtete sich die genannte österreichische Gesellschaft, ihren Eisenexport nach Deutschland mit einem gewissen Maximalquantum zu fixieren und die Preisstellung parallel mit den deutschen Werken durchzuführen. Eine Gebietsteilung mit einer Beschränkung des in das Nachbargebiet zu exportierenden Quantums bestand auch zwischen dem österreichischen und ungarischen Eisenkartell. Keiner der beiden Kartellverbände durfte (nach der auf 5 Jahre geschlossenen Vereinbarung vom Jahre 1896) in das Gebiet des anderen mehr als 130000 Meterzentner im Jahre liefern.

---

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 15*.

Eine Teilung der Absatzgebiete bezweckt neben der Zentralisierung des Verkaufes auch das im Jahre 1900 begründete Rheinisch-westfälische Ziegeleisyndikat in Dortmund. Dasselbe besteht aus mehreren einzelnen Verkaufsvereinen, stellt sich demnach als ein Kartell höherer Ordnung dar. Mit jedem einzelnen Verkaufsverein schließt das Syndikat einen speziellen Vertrag, in welchem die Grenzen genau angegeben sind, innerhalb welcher die Mitglieder des Verkaufsvereins ihre Fabrikate zum Verkauf bringen dürfen.

Eine sehr bemerkenswerte Rolle spielte die Absatzteilung in der wechselvollen Geschichte der deutschen Salinenkartelle[1]. Während die ersten Konventionen, vom Jahre 1868 ab, hauptsächlich auf eine Festsetzung der Minimalpreise und eine Regelung der Zahlungskonditionen ausgingen, ist in den späteren Verträgen die Bestimmung der Absatzgebiete in den Vordergrund gerückt. Nach dem nicht verwirklichten Plane vom Jahre 1886 sollte ganz Deutschland in 7 Gebiete geteilt werden, für welche besondere Preise und Verkaufsbedingungen aufgestellt werden sollten. In jedem Gebiete sollte ein Verkaufsbureau alle Bestellungen entgegennehmen und den einzelnen Salinen je nach ihrer Beteiligungsquote zuweisen. In den zur Durchführung gekommenen partiellen Konventionen finden wir häufig die oben besprochene Differenzierung in ausschließliche Absatzgebiete mit Einstellung der Konkurrenz, in gemeinschaftliche Absatzgebiete mit gleichen Preisen und Verkaufsbedingungen und in gemeinschaftliche Absatzgebiete mit freier Konkurrenz zur Bekämpfung der in- oder ausländischen Outsiders. Zwischen dem Neckar-Salinen-Verein und dem französisch-lothringischen Syndikate (Compagnie de l'Est) kam es im Jahre 1898 zu einer auf das Ausland übergreifenden Regelung.

Auf indirektem Wege führt die Teilung der Absatzgebiete das im Jahre 1900 begründete internationale Spiegelglas-Kartell durch. Das Syndikat besteht aus einer belgischen, französischen und deutschen Gruppe, von denen eine jede auf den inländischen Märkten die Preise und Verkaufsbedingungen autonom festsetzt. Die Firmen der anderen Gruppen sind von der Konkurrenz nicht prinzipiell ausgeschlossen, sie müssen sich aber denselben Preisen und Verkaufsbedingungen fügen, also Fracht und Zoll selbst tragen.

---

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 137.

Eine besondere Abart der Rayonierungskartelle bilden die sogenannten Kundenschutz-Konventionen, welche dem übermäßigen Wettbewerb dadurch entgegentreten, daß sie den Teilnehmern die zur Zeit des Abschlusses der Konvention bestandene Kundschaft auch für die Zukunft sicherstellen. Sie kommen namentlich beim Verkaufe von Kohle und Bier vor. Das Brünner Brauereikartell garantierte den Brauereien den Absatz in folgender Weise. Innerhalb eines bestimmten Rayons durfte keine Brauerei ein Wirtsgeschäft neu errichten oder pachten, noch auch die Kundschaft einer anderen Brauerei an sich ziehen. Bei Übertretung dieses Verbotes mußte ein Pönale und außerdem eine pro Hektoliter berechnete Vergütung gezahlt werden. Ging eine Kundschaft aus eigener Entschließung zu einer anderen Brauerei über, so hatte diese zwar kein Pönale, jedoch eine Vergütung an die frühere Brauerei zu entrichten. Da die Bezugsquelle häufig nur deshalb gewechselt wurde, weil der Kredit des betreffenden Wirtes erschöpft war, so hatte jede Brauerei vor Abgabe des Bieres an eine neue Kundschaft sich bei der früheren Bezugsquelle über die Höhe der Schuld zu erkundigen und auf Bezahlung zu dringen; vor Bezahlung der alten Schuld durfte die Brauerei keinen eine einmalige Bierabnahme übersteigenden Kredit gewähren. Die Zugehörigkeit zum Kundenkreise wurde nicht nach dem Inhaber, sondern nach dem Standort des Wirtsgeschäftes beurteilt.

Im allgemeinen haben die Rayonierungskartelle den Vorteil, daß sie durch Teilung des Absatzes einen Überblick über Angebot und Nachfrage ermöglichen und überflüssige Transportkosten ersparen. Als Nachteil muß dagegen angeführt werden, daß die Rayonierung nur für wenige Industrien praktikabel ist und die Konsumenten einem oft als unerträglich empfundenen Zwange aussetzt.

E. Kontingentierungskartelle.

Die Rayonierungs- oder Gebietskartelle gehen bereits auf die Ursache des Übels näher ein, indem sie das Absatzgebiet verteilen und durch eine künstliche Verkleinerung des Marktes auf ein richtiges Verhältnis zwischen Produktion und Konsum hinwirken. Einen Schritt weiter gehen die Kontingentierungskartelle, indem sie das gesamte, zum Angebot gelangende Warenquantum beschränken

und nach einem bestimmten Schlüssel auf die einzelnen Unternehmungen verteilen (kontingentieren). Wir unterscheiden hierbei:

1. eine Kontingentierung der Produktion, wenn das gesamte, mit Rücksicht auf den voraussichtlichen Konsum zulässige Produktionsquantum ermittelt und sodann auf die einzelnen Werke je nach ihrer Leistungsfähigkeit verteilt wird;

2. eine Kontingentierung des Absatzes, wenn das gesamte, mit Rücksicht auf die vorhandene Nachfrage gerechtfertigte Absatzquantum vereinbart und jedem einzelnen Teilnehmer mit Rücksicht auf seinen bisherigen Absatz eine Quote zuerkannt wird, welche er künftighin auf den Markt bringen darf;

3. eine Kontingentierung des Gewinnes, wenn der Geschäftsgewinn ganz oder teilweise in eine gemeinsame Kasse gezahlt wird, aus welcher jeder Teilnehmer einen von vornherein bestimmten prozentuellen Betrag erhält, so daß auf die Produzenten indirekt ein Zwang geübt wird, ihre Produktions- oder Absatzziffer im Rahmen ihrer Quote zu halten.

Diese Einteilung scheint mir den wirklichen Verhältnissen angepaßt zu sein, obwohl sie sich von der in der Literatur üblichen sehr unterscheidet. Am detailliertesten hat dieselbe Liefmann[1]) ausgearbeitet, welcher folgendes Schema aufstellt:

I. Angebotskontingentierung (Verteilung des Gesamtangebotes).

II. Nachfrage-Kontingentierung (Verteilung der Befriedigung der Gesamtnachfrage):
   a) Submissions-Kontingentierung (wenn die Aufforderung zu offerieren vorliegt);
   b) Auftrags-Kontingentierung (wenn ein Auftrag an die Produzenten vorliegt).

III. Gewinn-Kontingentierung (Verteilung des Gesamtgewinnes):
   a) Gewinn-Kontingentierung mit Einzahlungen;
   b) Gewinn-Kontingentierung mit Abkauf der Produktion.

Die „Angebots-Kontingentierung" findet sich bei mir geteilt in eine Kontingentierung der Produktion und des Absatzes, was durchaus nicht auf dasselbe hinauskommt, wie Pohle meint[2]), denn die Absatz-Kontingentierung nimmt nicht Einfluß auf die Vorräte, den Export u. s. w. „Nachfrage-Kontingentierung" ist

[1]) a. a. O., S. 91 ff.

[2]) a. a. O., S. 32.

ein schiefer Ausdruck für die Zentralisierung des Verkaufes im Verkaufskartell, bei dem natürlich auch die Beteiligungsziffern feststehen müssen. Der entscheidende Unterschied zwischen den Kontingentierungskartellen und den Verkaufskartellen scheint mir der zu sein, daß bei den ersteren der Produzent noch selbst verkauft, bei den letzteren aber ein ganz neues Zwischenglied zwischen Produzent und Konsument eingeschoben wird, welches die Nachfrage nicht kontingentiert — die Nachfrage läßt sich von den Produzenten nicht kontingentieren —, sondern zentralisiert. Die Gewinn-Kontingentierung mit Abkauf der Produktion gehört auch zu den Verkaufskartellen. Die Submissions-Kontingentierung ist eine Spielart der Absatz-Kontingentierung.

Der große Vorteil aller Kontingentierungskartelle besteht darin, daß sie das entscheidende Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage beherrschen. Eine unerläßliche Vorbedingung ist nämlich die Führung einer genauen Statistik über die von den einzelnen Unternehmungen innerhalb eines Jahres, Quartals oder Monats erzeugten, verkauften oder auf Lager gebliebenen Warenmengen. Die Kartellleitung ist also vollständig orientirt darüber, in welchem Grade sich der Konsum aufnahmefähig zeigt oder nicht. Darnach wird das gesamte Produktionsquantum bestimmt und nach einem von vornherein vereinbarten Schlüssel auf die einzelnen Betriebe verteilt. Jede Unternehmung weiß, mit welchem Anteil sie an der Deckung des Bedarfes partizipiert; der selbstmörderischen oder unlauteren Konkurrenz wird dadurch der Boden abgegraben.

Die schwache Seite aller Kontingentierungskartelle liegt in der Feststellung der Anteile, welche den einzelnen Unternehmungen zugewiesen werden sollen. Es gehört gewöhnlich ein großes Maß von Geschicklichkeit dazu, um den richtigen Schlüssel zu finden, und auch dann pflegt die Zufriedenheit der Teilnehmer keine dauernde zu sein. Jeden Augenblick, sicher aber bei Ablauf des Kartellvertrages, tauchen Forderungen auf Erhöhung der Anteilziffer auf, zumal sich durch Vergrößerungen, Käufe, Brände u. s. w. immer Veränderungen in der Zahl und Größe der Betriebe ergeben; nicht selten bringen diese Forderungen das Kartell wieder zum Scheitern. Einen Anhaltspunkt für die Feststellung der Kontingente bieten die bisherigen Produktions- oder Absatzziffern, welche für eine Reihe von Jahren (meist 3 oder 5) zurück ermittelt werden. Die sich hieraus ergebende gesamte Durch-

schnittsziffer wird — da das Kartell nur infolge Überproduktion zu stande gekommen ist — auf das richtige Maß reduziert und sodann im selben Verhältnis wieder aufgeteilt.

Die Aufteilung kann nun auf zweierlei Art erfolgen, nämlich quantitativ oder prozentual. Bei dem ersteren Modus wird jeder Fabrik ein genau fixiertes Quantum zugebilligt. Die österreichisch-ungarischen Zuckerraffinerien beispielsweise waren übereingekommen, in der Campagne 1891/92 nicht mehr als 2,3 Mill. Meterzentner zu erzeugen; nun wurden die Fabriken aufgezählt: Die Aktiengesellschaft in Lundenburg durfte 132000 Meterzentner, die Fabrik in Rohrbach 88000 Meterzentner, die in Skrivan 118000 Meterzentner erzeugen u. s. w. Natürlicherweise können sich im Laufe des Geschäftsjahres Korrekturen — eine Vermehrung oder eine Verminderung des Gesamtquantums — als notwendig erweisen, die Möglichkeit einer Abänderung muß deshalb statutengemäß vorgesehen sein. In dem obenerwähnten älteren österreichischen Zuckerkartell konnte die Abänderung in einer Vollversammlung der Teilnehmer mit Zweidrittel-Majorität geschehen.

Am meisten verbreitet ist jedoch die Methode, nach welcher ein für allemal jeder einzelnen Fabrik ein bestimmter Prozentsatz an der Gesamtziffer in Anrechnung gebracht wird. Der Kartellleitung obliegt dann nur noch die Feststellung des gesamten Produktions- oder Absatzquantums; die einzelnen Quoten ergeben sich danach von selbst. Wie kompliziert sich diese Einteilung gestalten kann, zeigt uns das deutsche Verkaufssyndikat der Kaliwerke, welches für die einzelnen Artikel (Kainit, Karnallit, Chlorkalium u. s. w.) besondere Gruppen vorsah und die Sollanteile der einzelnen Syndikatswerke danach (im Jahre 1901) folgendermaßen bestimmte:

Werke:	Gruppen I u. II	Gruppen III	Gruppen IV
Königl. preußisches Salzwerk . . .	10.970	10.248	10.992
Herzogl. Anhaltisches Salzwerk . .	9.957	9.460	8.515
Westeregeln	8.439	8.042	7.739
Neustaßfurt	8.439	8.042	7.739
Aschersleben	8.439	8.042	7.739
Ludwig II.	6.075	2.050	6.194
Vienenburg	7.848	7.963	7.739
Bernburg	8.439	8.042	7.739
Thiederhall	3.882	—	3.715
	72.488	61.889	68.111 %

Werke:	Gruppen I u. II	III	IV
Transport	72.488	61.889	68.111
Wilhelmshall	5.148	6.701	5.419
Glückauf	3.376	5.518	3.715
Hedwigsburg	3.376	4.730	3.870
Burbach	2.954	4.335	3.715
Carlsfund	2.954	4.730	3.715
Beienrode	3.164	2.637	3.715
Asse	3.164	4.730	3.870
Salzdetfurth	3.376	4.730	3.870
	100.000	100.000	100.000 %

Die Kontingentierungskartelle unterscheiden sich auch dadurch von den früher genannten Arten, daß sie eine viel schärfere Kontrolle erheischen. Bei Konditionen- und Preisvereinbarungen, Gebietsteilungen u. s. w. mag es genügen, wenn die Überwachung ausdrücklich oder stillschweigend den beteiligten Unternehmern anvertraut wird und für den Übertretungsfall eine Konventionalstrafe festgesetzt wird, die eventuell durch eine bei einem Bankhaus erliegende Kaution in bar oder in Wechseln gedeckt werden kann. Bei den Kontingentierungskartellen handelt es sich vor allem um die Führung einer zuverlässigen Statistik der Produktion oder des Absatzes in dem betreffenden Artikel, denn von diesem statistischen Ergebnis hängt die Durchführung der ersten Kontingentierung und jede weitere Maßnahme ab. Zu diesem Zwecke wird in der Regel eine Zentralstelle geschaffen, die jedoch nicht wie bei der folgenden Kartellart ein Verkaufsbureau, sondern lediglich ein Evidenz- oder Kontrollbureau ist. Die Kartellmitglieder werden verpflichtet, in gewissen Zeiträumen, gewöhnlich nach Abschluß eines Monats, über die Produktion oder die Verkäufe Ausweise mit verschiedenen näheren Angaben (Warengattung, Quantum, Bestimmungsort, Preis u. s. w.) einzusenden. Jeder Verzug wird mit einer Ordnungsstrafe geahndet. Das Kontrollbureau stellt die Ausweise zusammen und gelangt so zu einer vollständigen Statistik über die Produktion oder den Absatz; die Schlußziffern werden den Kartellmitgliedern mitgeteilt und bieten ihnen ein Bild der jeweiligen Marktlage. Der Centralstelle muß aber auch die Möglichkeit gewahrt sein, die von den Mitgliedern eingesendeten statistischen Daten auf ihre Richtigkeit prüfen zu können. Bei jenen Waren, auf denen staatliche Verbrauchssteuern lasten, wie Zucker, Salz u. s. w., besorgt die Kontrolle der Staat

selbst; das Bureau braucht sich nur beglaubigte Abschriften der Steuervorschreibungen zu beschaffen. Bei anderen Waren gestaltet sich die Kontrolle ziemlich lästig für die Teilnehmer, weil eigene Kontrollorgane bestellt werden müssen, denen das Recht zusteht, die Fabriken zu bereisen, in die Bücher Einsicht zu nehmen, die Betriebsräume in Augenschein zu nehmen, die Angestellten und Arbeiter zu befragen u. s. w. Natürlicherweise müssen diese Kontrollorgane auch wieder einer strengen Disziplin unterworfen werden, um den Verrat von Geschäfts- oder Betriebsgeheimnissen hintanzuhalten. So kommt es, daß die Kontingentierungskartelle häufig den kompliziertesten und daher auch kostspieligsten Apparat aufweisen.

Bei der Kontingentierung des Absatzes lassen sich die einmal festgestellten Quoten seitens der einzelnen Teilnehmer nicht immer genau einhalten. Die eine Fabrik wird mehr Aufträge erhalten, die andere weniger, und selbst wenn die begünstigte Fabrik einige Aufträge an einen anderen Teilnehmer abgeben wollte, so wird sie es vielleicht doch nicht zu stande bringen, daß das faktisch verkaufte Quantum dem normierten Prozentsatze genau entspricht. Deshalb muß eine Ausgleichung der Über- oder Unterschreitungen der Quoten stattfinden, damit das einmal als richtig erkannte Verhältnis zwischen Produktion und Konsum tatsächlich zur Durchführung kommt. Die Ausgleichung kann auf zweierlei Art geschehen, nämlich entweder innerhalb der zeitlich folgenden Kontingente desselben Teilnehmers oder innerhalb der gleichzeitigen Kontingente verschiedener Teilnehmer. Im ersten Falle werden alle Unter- oder Überschreitungen einer Periode der für die nächste Periode bestimmten Quote desselben Unternehmens ab- oder zugerechnet (österreichisch-ungarisches Zuckerkartell). Im zweiten Falle muß jener Teilnehmer, welcher zu viel abgesetzt hat, den anderen Teilnehmer entschädigen, der infolgedessen zu wenig abgesetzt hat. Diese Entschädigung erfolgt durch Ankauf des betreffenden Warenquantums zu einem Durchschnittspreise oder durch Auszahlung eines Geldbetrages, welcher durch die Differenz zwischen dem durchschnittlichen Verkaufspreis und den Produktionskosten, durch eine fixe Ziffer u. s. w. bestimmt wird.

Eine vollkommene Ausgleichung vollzieht sich in der Gewinnkontingentierung, bei welcher die einzelnen Mitglieder den Verkauf ihrer Ware ebenso behalten, wie bei allen anderen Kontingentierungskartellen, von jedem Verkauf aber den Geschäfts-

gewinn in eine gemeinsame Kasse einzahlen, aus welcher nach Schluß des Jahres oder Halbjahres jedes Mitglied seine im vorhinein fixierte Quote erhält. Von Wichtigkeit ist dabei der Modus, nach welchem der Geschäftsgewinn berechnet wird. Für diese Berechnung sind gewöhnlich zwei Preise ausschlaggebend, nämlich der Grund- oder Herstellungspreis, durch welchen lediglich die Erzeugungskosten und die damit unmittelbar verbundenen Spesen, jedenfalls aber ohne Zinsen für das Anlagekapital und ohne Gewinn, gedeckt sind, und der Minimalverkaufspreis, welcher als niederste Grenze bei allen Verkäufen der Kartellteilnehmer einzuhalten ist und daher selbstverständlich Zinsen und Gewinn mit einbegreift. Die Differenz zwischen den beiden Preisen wird als Gewinn betrachtet und fließt ganz oder teilweise in die gemeinsame Kasse behufs proportioneller Verteilung. Das Plus, welches über den Minimalverkaufspreis erzielt wird, geht nicht in die gemeinsame Kasse, sondern verbleibt als Prämie dem betreffenden Unternehmer.

Die Gewinnkontingentierung bezweckt in letzter Linie ebenfalls eine Einschränkung und proportionelle Aufteilung des Absatzes, erreicht diesen Zweck jedoch auf indirektem Wege und vermeidet dadurch jene Schwierigkeiten, die sich bei der Produktions- und Absatzkontingentierung aus der Evidenzführung, Kontrolle, Quotenausgleichung u. s. w. ergeben. Die Quotenausgleichung und die Einschränkung der Produktion entsprechend dem Konsum vollzieht sich hier automatisch. Nehmen wir den Fall an, das Gewinnkontingentierungskartell bestände aus fünf Teilnehmern, für welche folgendes Quotenverhältnis ein für allemal festgestellt wurde:

Firma A	40 %
Firma B	20 %
Firma C	20 %
Firma D	10 %
Firma E	10 %

Wäre beispielsweise am Schlusse des Jahres nach Abzug der in gemeinschaftlichem Interesse aufgewendeten Unkosten ein Gewinn von 500 000 Mark erzielt worden, so würde derselbe dem obigen Quotenverhältnis entsprechend verteilt. Da aber die Einzahlungen nicht auch im selben Verhältnis eingegangen sein werden, so kann dann für die einzelnen Firmen folgende Situation herauskommen:

	Einzahlungen nach Maßgabe der Verkäufe	Gewinnauszahlung nach dem Quotenverhältnis	Extragewinn oder Verlust
Firma A	150 000	200 000	+ 50 000
Firma B	150 000	100 000	— 50 000
Firma C	100 000	100 000	0
Firma D	60 000	50 000	— 10 000
Firma E	40 000	50 000	+ 10 000

Jede Firma wird sich also davor hüten, ihre Verkäufe über die zugewiesene Quote hinaus auszudehnen, sie wird vielmehr eher bestrebt sein, unter der Quote zu bleiben, weil ihr dann sehr leicht ein Extragewinn aus den Quotenüberschreitungen der anderen Teilnehmer zufallen kann. Ein solcher Extragewinn liegt aber nur dann vor, wenn einzelne Teilnehmer ihre Quote — bewußt oder unbewußt — überschritten haben; wenn alle zurückbleiben, vermindert sich der zur Verteilung gelangende Gesamtgewinn und dementsprechend auch der einzelne Anteil. Das Bestreben, die Verkäufe und infolgedessen die Produktion zu vermindern, hat jedoch ebenfalls seine Grenze, denn sinkt einen Moment die Produktion unter den Bedarf, so erzielen die Kartellteilnehmer höhere Preise als die vereinbarten Minimalverkaufspreise; dieser Preisaufschlag wird aber nicht abgeführt, sondern verbleibt jeder Firma und bildet daher wieder ein Reizmittel zur Vermehrung der Produktion. Die Gewinnkontingentierung stellt somit eine sehr sinnreiche Kombination dar, um Produktion und Konsum in stetigem Gleichgewicht zu erhalten.

Wenn Liefmann die Gewinnkontingentierung als den nicht zu überbietenden Gipfelpunkt der Kartellorganisation ansieht, so ist das entschieden zu weit gegangen. Dieselbe ist tatsächlich nichts anderes als ein Surrogat für eine noch höhere Organisation, nämlich für das Verkaufskartell. Die Unternehmer scheuen sich aus begreiflichem Mißtrauen und häufig auch aus Stolz auf die gute alte Firma, sich in vollständige Abhängigkeit zu einem Zentralverkaufsbureau zu begeben. Die Gewinnkontingentierung läßt ihnen daher den Verkauf und nimmt ihnen nur die Gewinne ab. Allerdings türmen sich der Durchführung eines solchen Planes so große Schwierigkeiten entgegen, daß die Gewinnkontingentierung in der Kartellbewegung eine Rarität ist. Die Hauptschwierigkeit liegt in der Feststellung der beiden Preisgrenzen, aus denen der Gewinn berechnet wird. Die Bestimmung des Minimalverkaufspreises mag noch angehen, weil derselbe so

hoch sein kann, daß er den am ungünstigsten arbeitenden Unternehmungen eine Rentabilität sichert. Wie soll aber der Grund- oder Herstellungspreis der Ware einheitlich festgesetzt werden, da er doch in Wirklichkeit zumeist nicht einheitlich ist? Werden die Produktionskosten des ungünstigsten Betriebes als Basis angenommen, dann zahlt dieser den ganzen Gewinn, die übrigen aber nur einen Teil in die gemeinsame Kasse. Eine Korrektur in der Quote wird aber sehr schwer zu finden sein. Deshalb ist die Gewinnkontingentierung, so interessant sie auch vom theoretischen Gesichtspunkte ist, praktisch doch ohne große Bedeutung.

Eine besondere Anwendung findet die Absatzkontingentierung bei der Bewerbung um öffentliche Lieferungen (Submissionen). Die öffentliche Lieferungsausschreibung soll eine möglichst wirksame und ausgedehnte Konkurrenz unter den offerierenden Unternehmungen hervorrufen, verdichtet und verstärkt also jene Erscheinungen des maßlosen Wettbewerbes, die zur Kartellbildung führen. Wenn trotzdem die Kartelle aus dieser Ursache noch keine weite Verbreitung gefunden haben, so liegt dies daran, daß das öffentliche Lieferungswesen selbst noch einen sehr beschränkten Umfang aufweist. Als ausschreibende Stellen kommen heute fast nur staatliche und autonome Behörden und Anstalten in Betracht, aber auch diese bei weitem nicht alle. Am stärksten ist das Submissionswesen auf dem Gebiete des Eisenbahnwesens entwickelt, daher sind die meisten Submissionskartelle bei Lieferungen von Eisenbahnschienen, Waggons und Lokomotiven vorgekommen. Die Kartellierung geschah in der Weise, daß die konkurrierenden Unternehmungen jeden Auftrag, den eine derselben zugeschlagen erhielt, nach vorherigem Einverständnis verteilten, oder daß der Auftrag gegen entsprechende Entschädigung einem Werke überlassen wurde, indem die anderen nur zum Schein mitkonkurrierten und durchwegs höhere Angebote stellten. In beiden Fällen wurde die Konkurrenz im Inlande ganz oder teilweise beseitigt, jedoch können auch hier die Preise nicht über die durch den Zollschutz garantierte Höhe hinausgehen, außer die Behörden und Anstalten wären verpflichtet, das inländische Produkt unter allen Umständen vorzuziehen; eine derartige Verpflichtung ist jedoch höchstens für den Fall gleichen Preises und gleicher Güte des Inlandsfabrikates mit dem Auslandsfabrikate üblich.

Als Beispiel für eine Produktionskontingentierung mag das österreichisch-ungarische Petroleumkartell angeführt

werden, sowie es in den Jahren 1893—97 und 1898—1901 bestand. Es wurde nämlich nach der Verbrauchsbesteuerung im Jahre 1891 das Erzeugungsquantum jeder einzelnen Petroleumraffinerie festgestellt. Die Gesamtsumme wurde, um ein Gleichgewicht mit dem Inlandsbedarf herzustellen, um 12½ Prozent reduziert und die auf diese Weise resultierende Nettokontingentsziffer von 1 569 695 Meterzentner auf die dem ersten Kartell angehörenden 54 Raffinerien verteilt. Dabei wurde so vorgegangen, daß die kleinen Raffinerien mit einer Erzeugung von weniger als 10 000 Meterzentner gar keine und die Raffinerien mit einer Erzeugung von 10 000 bis 30 000 Meterzentner eine Reduktion von nur 5 Prozent vorzunehmen hatten. Die Nettokontingentsziffer erhöhte sich im Jahre 1899 auf 1 955 832 Meterzentner, die jedoch bereits auf 72 Raffinerien zu verteilen war. Das Kartell wurde durch Outsiders sehr stark bedrängt und schließlich zur Auflösung gebracht.

Das ältere Emailgeschirr-Kartell in Österreich (1892) war ebenfalls eine Produktionskontingentierung, indem die Jahresproduktion dem Werte nach mit 2,2 Mill. Gulden beschränkt und auf die 14 Firmen des Kartells prozentual mit Sätzen von 2,2 bis 2,8 Prozent verteilt wurde. Nach Ablauf der Vertragsdauer wurde es jedoch zu einem Verkaufskartell reorganisiert.

Das im Jahre 1901 ins Leben gerufene österreichische Zement-Kartell nahm eine Kontingentierung der Produktion vor, bestimmte jedoch das Gesamtquantum, wie dies gewöhnlich der Fall ist, der Menge nach mit 4 Mill. Meterzentner und verteilte dasselbe nicht prozentual, sondern nach fixen Anteilen von 50 000 bis 400 000 Meterzentner.

Ein Beispiel für eine echte Produktionskontingentierung bot die anfangs 1902 versuchte Kontingentierung der ungarischen Mühlen. Danach sollte jede Mühle alle 14 Tage das zu vermahlende Quantum vorher anmelden. Die Gesamtsumme der Anmeldungen wäre sodann nach einem feststehenden Partizipationsschlüssel geteilt worden. Die Mühle, deren Anmeldung die berechnete Quote überschritt, hatte entweder eine Prämie von 1,80 K per Kilogramm an die hinter der Quote zurückbleibenden Mühlen zu zahlen oder ihre Anmeldung auf das Maß der Quote einzuschränken.

Eine Absatzkontingentierung stellte das österreichische Eisenkartell in seiner ersten Konstruktion dar. Nach dem Vertrage vom Jahre 1886 erhielt jedes Werk an dem Inlandsabsatz einen

prozentualen Anteil, sodaß jede Erhöhung oder Verminderung des Gesamtabsatzes in der faktischen Anteilziffer jedes Werkes zum Ausdruck kam. Der Verkauf erfolgte aber nicht durch eine gemeinsame Stelle, sondern selbständig durch jedes Werk. Die Kontrolle und Ausgleichung besorgte ein Evidenzbureau, an welches allmonatlich die Ausweise über sämtliche Verkäufe eingesandt werden mußten. Aus der Zusammenstellung der Monatsausweise ergaben sich die allfälligen Differenzen gegenüber den Quoten. Die definitive Ausgleichung erfolgte aber erst nach Ablauf der Kartellperiode dadurch, daß das Werk, welches zuviel abgesetzt hatte, an den zurückgebliebenen Konkurrenten ein Pönale von 1,50 fl. per Meterzentner abzuführen hatte.

Die ungarischen Waggonfabriken nahmen im Jahre 1899 eine Teilung sämtlicher Bestellungen vor, während die im Jahre 1877 begründete norddeutsche Wagenbauvereinigung die Kontingentierung des Absatzes bereits im Jahre 1890 eingeführt hatte.

Das letzte österreichische Zuckerkartell regulierte den Absatz nicht bloß quantitativ, sondern auch zeitlich, indem durch einen Überwachungsausschuß allmonatlich ein Teilquantum vom Kontingente für den Verbrauch freigegeben (liberiert) wurde.

Die Gewinnkontingentierung kam vielfach bei jenen Kartellen in Anwendung, welche seit den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts in der deutschen Pulverfabrikation abgeschlossen wurden. Ein derartiger Syndikatsvertrag aus dem Jahre 1889[1]) zeigt uns deutlich die Organisation. Durch denselben vereinigten sich fünf Firmen zum Verkauf ihrer Fabrikate innerhalb eines geographisch genau bestimmten Gebietes. Für das Fabrikat wurden je nach der Qualität in drei Abstufungen zunächst die Grundpreise und dann die Minimalverkaufspreise bestimmt. Die Grundpreise sollten während der Dauer des Vertrages keine Veränderung erleiden, die Minimalverkaufspreise wurden jeweilig durch Majoritätsbeschluß festgestellt. Für die letzteren wurden auch die Zahlungskonditionen (Zahlungsziel, Kassaskonto, Rabattsätze für die Zwischenhändler) genau angegeben. Bei jedem Verkauf mußten die Kartellmitglieder die Differenz zwischen dem Grundpreise und dem Minimalverkaufspreise an die Syndikatskasse abführen. Aus dieser Summe wurden zunächst die allgemeinen

---

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 245.

Unkosten bestritten, der Rest sodann nach den für alle Firmen feststehenden Prozentsätzen verteilt. Die Abrechnung erfolgte vierteljährlich durch den Vorsitzenden des Syndikates. Der Vertrag enthält schließlich eine Reihe von Konventionalstrafen für die Nichteinhaltung der Zahlungskonditionen, für die Nichtanführung der Qualitätsbezeichnung in der Rechnung, für die Nichteinhaltung des Termins für die Ablieferung der Verkaufsausweise u. s. w.

Eine ähnliche Organisation findet sich auch in dem Statut des Verbandes nordwestdeutscher Superphosphatfabriken.

Das von Liefmann und Pohle hierher gezählte Kartell der französischen Kerzenfabriken stellt kein Kontingentierungs-, sondern, wie früher erwähnt wurde, ein Reduktionskartell dar. In demselben wurden keine Gewinne, sondern lediglich Bußen für eine etwaige Mehrproduktion eingezahlt; es fehlte sowohl die Bestimmung eines Grundpreises als auch die eines Verkaufspreises. Die eingezahlten Beträge wurden auch nicht nach einem festen Prozentverhältnis verteilt, sondern nur zu Prämien für Minderproduktion verwendet. Es wäre also eine Gewinnkontingentierung gewesen ohne Gewinn und ohne Kontingentierung!

Die Kontingentierungskartelle gehören bereits zu den höher organisierten Kartellen und stehen den Verkaufskartellen am nächsten, in welche sie auch häufig übergehen. Ihnen kommt der große Vorteil zu statten, daß sie in das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage bestimmend eingreifen, ohne den einzelnen Werken die Selbständigkeit nach außen hin zu benehmen. Dagegen bieten sie den Nachteil, daß die Konstruktion dieser Kartelle, wie an den Beispielen gezeigt wurde, die Teilnehmer vor sehr schwierige Aufgaben stellt und eine sehr eingehende und darum auch lästige Kontrolle erheischt.

F. Verkaufskartelle.

Während die bisher genannten Kartelle den Teilnehmern wenigstens nach außen, in ihrem Verhältnis zu ihrer Kundschaft, eine gewisse Selbständigkeit belassen, hebt das Verkaufs- oder Vertriebskartell den direkten Verkehr zwischen den Produzenten und den Konsumenten auf und schiebt sich als neues Zwischenglied ein. Der Verkauf der Erzeugnisse erfolgt nicht durch das einzelne Unternehmen, sondern durch eine gemeinsame Zentralstelle, die

Aufträge gehen auch nicht direkt an die Fabrik, sondern passieren zunächst eine Zwischeninstanz, welche die Zuweisung an die Kartellmitglieder vornimmt. Durch diese Zentralisierung des Angebots und der Nachfrage auf einen Punkt wird die Kartellleitung in die Lage versetzt, die Marktlage mit vollkommener Sicherheit zu überblicken und danach die Preispolitik zu bestimmen, sowie auf eine Einschränkung oder Erweiterung der Produktion hinzuarbeiten.

Der wichtigste Faktor eines solchen Kartells ist das erwähnte Zwischenglied zwischen Produktion und Konsum, nämlich die den gemeinschaftlichen Verkauf und die Verteilung der einlaufenden Aufträge besorgende Zentralstelle. Die Organisation derselben kann eine verschiedene sein.

Verhältnismäßig selten kommt der Fall vor, daß einer dem Kartell selbst angehörenden Firma die Funktionen der Zentralstelle übertragen werden. Diese Firma muß dann ein allgemeines Vertrauen genießen oder innerhalb der Branche eine so vorherrschende Stellung einnehmen, daß das Kartell nur eine mildere Form der Aufsaugung der kleineren Unternehmungen ist. Eine weitere Voraussetzung wird gewöhnlich die sein, daß es sich nur um eine kleine Anzahl von Werken oder Fabriken handelt, welche zu vereinigen sind. So haben die Podersamer Kaolinwerke — im ganzen 5 an der Zahl — ihren Verkauf einer im Kartell befindlichen Firma übertragen, welche in Wien das Verkaufsbureau errichtet hat. Die oberschlesischen Walzwerke haben im Jahre 1887 für kurze Zeit dem größten Werke, nämlich der Vereinigten Königs- und Laurahütte, ihren Verkauf anvertraut, die Ziegelwerke von Wien und Umgebung im Jahre 1900 dem größten Unternehmen ihrer Branche, der Wienerberger Ziegelfabrik- und Baugesellschaft.

Das Verkaufskartell verdrängt sehr leicht den Zwischenhandel. Es ist nun möglich, daß eine außerhalb des Kartells stehende Handelsfirma, welche in dem betreffenden Artikel sehr bewandert ist und sich großen Ansehens erfreut, damit betraut wird, den Verkauf für alle Firmen gemeinschaftlich zu besorgen. Zu diesem Auskunftsmittel haben beispielsweise der westdeutsche Holzstoffverband mit der Verkaufsstelle in Köln (1892) und der schlesische Holzstoffverband mit der Verkaufsstelle in Dresden (1893) gegriffen, indem der gemeinsame Verkauf durch je ein Geschäftshaus besorgt wurde, das infolge seiner langjährigen

Geschäftsverbindung mit den in Betracht kommenden Papierfabriken eine genaue Kenntnis des Artikels besaß[1]). Übrigens können die Verkaufskartelle auch in der Weise den Zwischenhandel lebensfähig erhalten, daß sie den Händlern niedrigere Verkaufspreise gewähren als den Konsumenten, wie dies beim österreichischen Stärkezuckerkartell der Fall ist.

Wenn der Zentralstelle weniger der kaufmännisch organisierte Vertrieb der Waren als vielmehr die finanzielle Gebahrung des Geschäftes (Inkasso der Beträge, Aufteilung der Gewinne u. s. w.) obliegen soll, so wird hierzu meist ein Bankhaus herangezogen. Die Banken kommen im Interesse der größeren Einheitlichkeit und Kontrollierbarkeit der Geschäftsführung dadurch entgegen, daß sie für derartige Geschäfte eine allgemeine Warenabteilung oder eine speziell dem Verkauf eines Artikels gewidmete Abteilung errichten. Der Schaaffhausensche Bankverein hat am 2. Januar 1900 unter der Firma „Syndikatskontor des A. Schaaffhausenschen Bankvereins" eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit einem Kapital von 1 Million Mark zu dem Zwecke errichtet, um die Vertretung industrieller Verbände und Syndikate in jeder Form zu übernehmen, namentlich aber auch, um als Kommissionär die Funktionen einer Verkaufsstelle und Abrechnungsstelle für derartige Syndikate auszuüben. Zunächst kam ein Vertrag mit dem Verbande deutscher Drahtseilfabrikanten zu stande, welcher das Syndikatskontor in Anspruch nimmt. In Österreich ist die böhmische Unionbank die Verkaufsstelle für das Bleizuckerkartell, die Länderbank für das Emailgeschirrkartell, ferner für die Kartelle in Weizenstärke, Stärkezucker, Buntpapier, der Wiener Bankverein für das Holzpappenkartell, die Anglo-österreichische Bank für das Kartell in Packpapier u. s. w.

Die Bank steht zu den kartellierten Unternehmungen in dem Verhältnis eines Kommissionärs. Die Verkaufsspesen und die Kosten für das Delkredere werden nicht, wie dies in anderen Fällen üblich ist, auf die Kartellteilnehmer umgelegt, sondern gewöhnlich durch eine in Prozenten des Fakturenpreises jeder effektuierten Lieferung zu zahlende fixe Provision gedeckt. Die Geschäftsgebahrung der Bank wird durch ein Komité der Interessenten kontrolliert, welches in alle Bücher und Korrespondenzen Einsicht nehmen darf. Um das materielle Interesse

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 169.

an der Einhaltung des Übereinkommens zu steigern, wird häufig durch Rücklage eines kleinen Prozentsatzes von den Fakturen-beträgen und durch Zuweisung der Konventionalstrafen ein Garantie-fond gebildet, welcher erst nach Ablauf des Übereinkommens unter die Mitglieder verteilt wird.

Eine interessante Variante, welche zugleich einen Beweis für die Veränderlichkeit der Kartellformen liefert, bietet das österreichische Stärkezuckerkartell, welches formell in eine Reihe von Verträgen zerfällt, die jede Produzentenfirma mit der Bank (Österreichische Länderbank) abschließt. Jede Firma überträgt darin den ausschließlichen Verkauf ihrer Erzeugnisse an die Bank, welche sich wiederum verpflichtet, von ihren Gesamtverkäufen in dem betreffenden Artikel mindestens einen bestimmten prozentualen Anteil der vertragschließenden Firma zu überweisen. Der Wortlaut sämtlicher Verträge ist gleichlautend, nur die Anteilziffer differiert natürlich nach den vielleicht nur mündlich unter den Interessenten vereinbarten Beteiligungsziffern. Die Kontrolle kann durch jeden einzelnen Vertragsteil wechselseitig ausgeübt werden. Der Garantiefond wird in folgender Weise konstruiert: Die Bank berechnet sich eine höhere fixe Provision, verpflichtet sich dagegen, bei Ablauf der Vertragsdauer einen Prozentsatz (2 %) aller provisionspflichtigen Fakturenbeträge rückzuvergüten. Dadurch tritt also das eigentliche Kartell, welches in dem Einverständnis der Fabriken unter einander besteht, nicht direkt hervor, sondern äußert sich nur in den gleichartigen Kommissionsverträgen der Teilnehmer mit der Bank.

Am häufigsten wird seitens des Kartells ein eigenes Verkaufsbureau errichtet, in welchem sich die Leitung und Geschäftsführung des Kartells vereinigen. Es werden auf gemeinsame Kosten Beamte angestellt, welche die Geschäfte durchzuführen haben. Die Kontrolle wird gewöhnlich durch einen Ausschuß der Kartellmitglieder ausgeübt, der sich zuweilen auch die Leitung der Geschäfte vorbehält. Derartige Verkaufsbureaus finden wir in Deutschland beim Kalikartell in Staßfurt, beim Halbzeugverband in Düsseldorf, bei dem süddeutschen Holzstoffverband in München u. s. w.; in Österreich-Ungarn beim Bindfadenkartell in Wien, beim Draht- und Drahtstiftenkartell in Prag, beim Flaschenkartell in Außig, bei den vereinigten österreichischen Spiegelglasfabrikanten in Pilsen, beim Kartell der Pergamentpapierfabriken in Wien, beim Leimkartell in Wien und Budapest u. s. w.

Endlich ist auch die Form sehr gebräuchlich, daß die Kartellmitglieder lediglich zum Zwecke des gemeinsamen Verkaufs eine Erwerbsgesellschaft bilden. Diese Form hat den besonderen Vorteil, daß sie den kartellierten Unternehmungen ihre volle wirtschaftliche Selbständigkeit beläßt, jedoch dem Kartell selbst nach außen die Stellung einer juristischen Person verleiht. Das Wesen einer solchen Erwerbsgesellschaft besteht nicht in der Vereinigung des Kapitals, sondern vielmehr darin, daß die Handelstätigkeit von der Produktionstätigkeit der einzelnen Kartellmitglieder abgelöst und als gemeinsam erklärt wird. Da nun ein hohes Kapital nicht erforderlich ist, wird für die Erwerbsgesellschaft mit Vorliebe die Form der eing. Genossenschaft mit beschränkter Haftung, bezw. in Deutschland der Gesellschaft mit beschränkter Haftung gewählt. In Österreich treten uns als Genossenschaften mit beschränkter Haftung zwei der wichtigsten Kartelle gegenüber, nämlich die Genossenschaft der österreichisch-ungarischen Zuckerfabriken (registriert 1897), welche die Rohzucker- und Sandzuckerfabriken umfaßt und mit den Zuckerraffinerien im Vertragsverhältnisse steht, ferner der Verein der galizischen Rohölproduzenten „Ropa" (registriert 1898), welcher ebenfalls in inniger Fühlung mit dem jetzt gesprengten Kartell der Petroleum-Raffinerien stand. In Deutschland sind als Gesellschaften mit beschränkter Haftung aufgetreten das Roheisensyndikat in Köln, der Kohlensäure-Verkaufsverein, die deutsche Ammoniak-Verkaufsvereinigung, die westdeutsche Benzol-Verkaufsvereinigung, die Zentrale für Spiritusverwertung, die Müller-Einkaufs- und Verkaufsvereinigung in Düsseldorf, das rheinisch-westfälische Ziegeleisyndikat u. s. w.

Den besonderen Verhältnissen der Kartellvereinbarung wird durch eine strengere Gliederung und festere Organisation der Genossenschaft Rechnung getragen. Die Geschäftsanteile können mit einem festen Einheitsbetrage bestimmt sein, in welchem Falle die einzelnen Unternehmungen verpflichtet werden, je nach der Größe ihrer Produktion eine mehr oder minder große Zahl von Geschäftsanteilen zu zeichnen. In der Genossenschaft der österreichisch-ungarischen Zuckerfabriken beträgt der Geschäftsanteil 1500 fl., doch mußte bei der Begründung jeder Genossenschafter soviel Anteile nehmen, als er je 10000 Meterzentner Zucker in der Campagne von 1894/95 erzeugt hatte. Es kann aber auch das Stammkapital als solches fixiert und im Statut auf die

einzelnen Mitglieder aufgeteilt sein. So setzt der deutsche Kohlensäureverein das Stammkapital mit 51 200 Mark fest; die Anteile der Mitglieder schwanken zwischen 2000 und 14 000 Mark.

In den letzten zehn Jahren sind die Verkaufskartelle nicht selten in der Form von Aktiengesellschaften begründet worden. Die Statuten derartiger Gesellschaften unterscheiden sich nicht wesentlich von den Statuten anderer Aktiengesellschaften. Als Gegenstand des Unternehmens ist der Ankauf und Verkauf des kartellierten Artikels angegeben. Die Bestimmungen über die Organe der Gesellschaft (Vorstand, Aufsichtsrat, Generalversammlung), über das Gebahren (Bilanz, Gewinnverteilung, Reservefonds) u. s. w. bieten nichts besonderes. Charakteristisch sind nur der Umstand, daß die Aktien bereits im Statut ausschließlich von den Kartellteilnehmern subskribiert werden, und die Kautelen, welche gegen die freie Übertragbarkeit der Aktien vorgesehen sind. Die Aktien müssen im Besitze der Kartellmitglieder bleiben. Sie lauten daher auf Namen und können nur mit Zustimmung des Aufsichtsrates und der Generalversammlung übertragen werden; diese Zustimmung selbst aber bedarf zu ihrer Gültigkeit einer die Person des Erwerbers bezeichnenden, gerichtlich oder notariell beglaubigten Erklärung. Von den bisherigen Schriftstellern über Kartelle wird die Geringfügigkeit des Kapitals bei derartigen Aktiengesellschaften als „auffallend" bezeichnet; es wird behauptet, daß das Kapital ganz überflüssig wäre, wenn es nicht vom Gesetz gefordert würde [1]). Wenn man das Kapital derartiger Aktiengesellschaften mit dem investierten Kapital der darin vereinigten Unternehmungen vergleicht, dann erscheint dasselbe gewiß als niedrig. Das rheinisch-westfälische Kokssyndikat begnügte sich mit einem Kapital von 400 000 Mark, das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat mit 900 000 Mark, das belgische Zuckersyndikat mit 474 500 Frank, das französische Eisenkartell mit 78 000 Frank u. s. w. Man darf nicht übersehen, daß eine derartige Aktiengesellschaft nicht selbst produziert und daher auch keine Investitionen braucht, sondern lediglich verkauft, indem sie den Fabriken die kommerzielle Tätigkeit abnimmt. Sie ist nicht aus, sondern von den kartellierten Unternehmungen gebildet, sie stellt sich als neue juristische Person dar, welche die Rolle des Zwischenhändlers zwischen Fabriken und Konsumenten erfüllt. Ein als Aktien-

[1]) Liefmann, a. a. O., S. 106.

gesellschaft begründetes Verkaufskartell ist deshalb wohl zu unterscheiden von der Fusion, welche alle Unternehmungen derselben Branche durch eine hiezu geschaffene Aktiengesellschaft aufkaufen läßt (vgl. Aktiengesellschaft der öst. Zinkwalzwerke, der öst. Fezfabriken u. s. w.). Daß nun eine bloße Handelsgesellschaft kein großes Kapital braucht und dieses Kapital ganz außer Zusammenhang ist mit jenem Kapital, welches die einzelnen Fabrikunternehmungen besitzen, bedarf keiner weiteren Beweisführung. Trotzdem ist das Kapital nicht vollständig überflüssig, weil die Verkaufsgesellschaft sowohl den kartellierten Fabriken, als auch den Kunden gegenüber bestimmte kaufmännische Verpflichtungen zu erfüllen hat.

Noch deutlicher wird die Stellung dieser Gesellschaften dadurch, daß der eigentliche Kern des Kartells in einem Vertrage liegt, den die Aktiengesellschaft mit den einzelnen Unternehmungen abschließt. Die Gesamtheit tritt zu den einzelnen Unternehmungen, welche zugleich Aktienbesitzer sind, in ein Vertragsverhältnis. Darin finden sich die für das Kartell wesentlichen Bestimmungen über den gemeinsamen Verkauf der Fabrikate, über die Preise und Lieferungsbedingungen, über die Beteiligungsziffern der Kartellmitglieder, über die besonderen Organe (Beiräte, Kommissionen u. s. w.), welche die Preisbestimmung, die Kontrolle, die Entscheidung von Streitigkeiten, die Verhängung von Konventionalstrafen u. s. w. vorzunehmen haben. Damit erklärt sich auch die Besonderheit, daß trotz der üblichen Artikel im Statut über die Gewinnverteilung bei regelmäßiger Funktion ein Gewinn nicht vorhanden sein kann, weil die Regiekosten durch Umlage eingehoben werden. Nur wenn die Umlage zu hoch gegriffen worden wäre, könnte ein Betrag zur Verteilung gelangen, der dann aber nur eine Art Rückerstattung wäre.

Das erste als Aktiengesellschaft organisierte Verkaufskartell in Deutschland war das rheinisch-westfälische Kokssyndikat im Jahre 1890. Diesem folgten die verschiedenen Kohlenverkaufsvereine, aus welchen das ebenfalls als Aktiengesellschaft konstituierte rheinisch-westfälische Kohlensyndikat hervorging, ferner der Brikettverkaufsverein in Dortmund, das Kartell der deutschen Röhrengießereien (1901) u. s. w. In Österreich hat die Form der Aktiengesellschaft nur für die Fusionen, nicht aber für die Kartelle Bedeutung erlangt, offenbar deshalb, weil zur Begründung die staatliche Genehmigung erforderlich ist und zudem die

Aktiengesellschaften in Österreich unter einem außerordentlichen Steuerdruck stehen.

Das Verkaufskartell oder vielmehr die Verkaufsstelle kommt aber noch in anderen Gesellschaftsformen vor. So finden wir die Kommanditgesellschaft bei dem Kartell der rheinisch-westfälischen Tafelglasfabriken in Witten und der schlesischen Tafelglasfabriken in Görlitz.

Auffallend ist die Tatsache, daß die Verkaufskartelle sogar als offene Handelsgesellschaften protokolliert werden. Es ist diese Form mehrfach in Österreich gewählt worden, offenbar deshalb, weil sich die Form der Aktiengesellschaft als unzugänglich erwies; so von den Vereinigten Jutefabriken in Wien im Jahre 1901 und von der inzwischen aufgelösten Zentrale der Brünner Ziegeleien. In dem Gesellschaftsvertrage des letztgenannten Kartells war ein charakteristischer Passus enthalten, der den Unterschied von einer regulären Handelsgesellschaft deutlich hervorhebt. Es hieß nämlich darin: „Da die Herren Gesellschafter ausschließlich ihre Mühe vereinigen, ist ein Grundkapital zum gesellschaftlichen Betriebe nicht erforderlich und auch nicht vorhanden.“

Die Geschäftsgebahrung der Verkaufsstelle richtet sich nach der Branche und nach der Organisation des Kartells. Vor allem können wir vier verschiedene Arten des Verkaufes unterscheiden.

Ein häufiger Fall ist der, daß die Verkaufsstelle alle von der Kundschaft einlaufenden Aufträge entgegennimmt und sie entsprechend den von vornherein festgesetzten Beteiligungsziffern an die Kartellmitglieder verteilt. Liefmann hebt diese Verkaufsart als eine besondere Kartellorganisation unter der Benennung „Auftragskontingentierung“ heraus[1]). Eine solche Verkaufsart ist aber nur in einzelnen Produktionszweigen durchführbar, nämlich überall dort, wo die fertige Ware nicht vom Lager gekauft, sondern vorher bestellt zu werden pflegt, wie in der Eisen- und Maschinenindustrie, im Waggonbau u. s. w. Für die Verteilung der eingelaufenen Aufträge durch die Verkaufsstelle gelten bestimmte Grundsätze. Die allgemeine Direktive gibt die Beteiligungsziffer, welche nicht überschritten werden soll; es wird also in der Regel jene Fabrik die größte Anwartschaft auf die Zuweisung des Auftrages haben, deren Produktion hinter der zugestandenen Quote

---

[1]) a. a. O. S. 99.

noch am meisten zurücksteht. Fast alle Statuten legen der Verkaufsstelle die Verpflichtung auf, für eine gleichmäßige und stetige Beschäftigung der einzelnen Unternehmungen Sorge zu tragen. Daneben kommen aber auch andere Grundsätze zur Geltung. Zunächst werden bestehende Geschäftsverbindungen der Fabriken mit den Abnehmern möglichst geschont, sowie auch besondere Wünsche der Kundschaft nach Tunlichkeit berücksichtigt. Das Statut des österreichischen Patent-Packpapier-Kartells macht es (§ 5) der Verkaufsstelle zur Pflicht, die direkt bei einem Papierfabrikanten eingelaufenen und von diesem wiedergegebenen Aufträge tunlichst diesem Fabrikanten zu überweisen, sowie auch die Aufträge, welche auf eine bestimmte Marke lauten, in dieser Weise zu behandeln. Die Satzungen des Verbandes der deutschen Drahtstiftfabrikanten besagen in § 15: „Als Norm soll dabei (bei Verteilung der Aufträge nach Verhältnis des den Firmen zustehenden Arbeitsquantums) gelten, daß die Firmen ihr bisheriges Absatzgebiet und ihre bisherige Kundschaft, soweit nicht größere Frachtnachteile oder sonstige wesentliche Einbußen für den Verband daraus erwachsen, weiter behalten, insbesondere soll ihnen auch das bisherige Sortimentsverhältnis, in welchem sie nachweislich versandt haben, unverändert erhalten bleiben." Wenn den Wünschen der Abnehmer ein Einfluß zugestanden wird, so müssen andererseits Kautelen dagegen geschaffen werden, daß die Kartellmitglieder den Abnehmern für das Verlangen nach den Produkten einer bestimmten Fabrik irgendwelche Vorteile in Aussicht stellen. Das österreichische Stärkezuckerkartell setzt für diesen Fall Konventionalstrafen fest. Von großem Einfluß wird namentlich dann, wenn die kartellierten Werke sehr zerstreut sind, die geographische Lage jener Firma sein, welche den Auftrag zur Ausführung bekommt, denn die Verkaufsstelle wird, um Frachtersparnis zu erzielen, den Auftrag wenn möglich einem Werke zuweisen, welches dem Ablieferungsorte am nächsten gelegen ist. Im deutschen Walzwerksverband hatte sich aus der Praxis selbst das Prinzip herausgebildet, daß den einzelnen Gruppen des Verbands jeweils diejenigen Aufträge überwiesen wurden, welche die für die betreffenden Fabrikationsstätten geographisch günstigst gelegenen Relationen aufwiesen[1]. In dem Kartellstatut der Brünner Ziegeleien war die Berücksichtigung der Frachtlage ausdrücklich vorgeschrieben[2].

---

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 51.

[2]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 467.

Eine Schwierigkeit ergibt sich wie bei den Kontingentierungskartellen dadurch, daß auch durch Zuweisung der Aufträge im Wege einer Zentralstelle die prozentualen Beteiligungsziffern nicht genau eingehalten werden können, jedoch werden die Differenzen nicht so bedeutend sein, wie bei den Kontingentierungskartellen. Die Ausgleichung der Differenzen zwischen der tatsächlichen und der zugestandenen Produktion erfolgt entweder zeitlich dadurch, daß das Mehr oder Weniger auf Rechnung des neuen Jahres übertragen wird. Das Kalikartell beispielsweise beseitigt die Ungleichmäßigkeiten in der Einzelverteilung der Aufträge am Halbjahrs- oder Jahresschluß in dieser Weise. Sehr häufig erfolgt jedoch ein Ausgleich in Geld, welches die in der Produktion vorausgeeilten den hinter der Quote zurückgebliebenen Firmen zu zahlen haben. Der Vertrag des rheinisch-westfälischen Roheisen-Syndikats bestimmt in § 6: „Am Schluß eines jeden Jahres findet ein Ausgleich statt zwischen dem Mehr oder Weniger der wirklichen Versendungen gegenüber den Gesamtanteilziffern und zwar in der Weise, daß diejenigen Werke, bei welchen sich ein Mehr ergibt, an diejenigen, bei welchen sich ein Weniger ergibt, Mk. 3,— für die Tonne herauszahlen." Beim deutschen Walzwerksverband (§ 14 des Statuts) mußten diejenigen Werke, welche am Schluß des Jahres ihren prozentualen Anteil an den Versendungen überschritten haben, an die Werke, welche in der Versendung zurückgeblieben sind, per Tonne Mehrversandt eine Entschädigung von Mk. 2,50 bezahlen. Eine Vergütung in Geld kennt auch der Kohlensäure-Verkaufsverein (§ 9 des Gesellschaftsvertrages). Eine eigenartige Bestimmung enthielt das Statut des Brünner Ziegeleienkartells. Blieb nämlich ein Mitglied trotz vertragsmäßiger Zuweisung von Lieferungsaufträgen mit einem erheblichen Quantum im Rückstande, so wurde die Minderlieferung mit einer kleinen Korrektur seinem Lieferungskonto zugeschrieben, dagegen sämtlichen Konsorten nach Maßgabe ihrer prozentualen Beteiligung an dem Lieferquantum in Abrechnung gebracht. Dadurch wurde eine Ausgleichung erzielt, ohne daß die Minderlieferungen die Marktlage der nächsten Verkaufsperiode drückten.

Bei jenen Industrien, in welchen die Produzenten nicht die Aufträge der Kunden abwarten, sondern auf Vorrat arbeiten, muß die Geschäftsgebarung der Verkaufsstelle dementsprechend eine andere sein. Handelt es sich um einen in seiner Qualität ziemlich gleichartigen Massenartikel, dann wird gewöhnlich der Vorgang

eingehalten, daß die Kartellfirmen die ihnen vertragsmäßig zuerkannte Normalproduktion periodisch (monatlich u. s. w.) in möglichst gleichartigen Mengen zur Verfügung stellen, während die Verkaufsstelle die Verpflichtung übernimmt, die gesamte Normalproduktion oder einen für alle Kartellfirmen gleichen Prozentsatz derselben zu verkaufen. Jede Firma hat den Weisungen der Verkaufsstelle nachzukommen und die Ware dahin zu liefern, wohin sie von der Verkaufsstelle dirigiert wurde. Übrigens werden in den Statuten gleichfalls mehrfach Grundsätze aufgestellt, welche die Verkaufsstelle ihren Dispositionen zu Grunde legen soll, wie möglichst geringer Frachtaufwand, Berücksichtigung der bisherigen Kundschaft u. s. w. Von dieser Art sind die Bestimmungen der deutschen Holzstoff-Syndikate. In dem Statut des Verbandes schlesischer Holzstoff-Fabrikanten heißt es (§ 9): „Die verbundenen Firmen verzichten auf den Selbstverkauf ihres weißen Fichtenholzstoffes und verpflichten sich ausdrücklich, dem Verbande ihre volle Normalproduktion zum Verkauf durch die Verkaufsstelle in möglichst gleichen Monatsraten zur Verfügung zu stellen. Der Verband hingegen übernimmt die Verpflichtung, die Gesamtnormalproduktion oder einen für alle Mitglieder gleichen Prozentsatz derselben durch die Verkaufsstelle zu verkaufen. Jedes Mitglied hat seine Produktion unweigerlich dahin zu liefern, wohin solche von der Verkaufsstelle dirigiert wird. In erster Linie sind hierbei die bisherigen Verbindungen beizubehalten . . .“ Der Brikett-Verkaufsverein zu Dortmund (§ 4 der Geschäfts- und Lieferordnung) „hat den sämtlichen Werken allmonatlich, bezw. täglich im voraus aufzugeben, in welcher Weise und wohin sie ihre Produkte zu versenden haben, wobei auf tunlichste Beibehaltung der bisherigen Kundschaft Rücksicht zu nehmen ist. Die Verkäufe werden seitens des Verkaufsvereins unter tunlichster Berücksichtigung der Frachtlage der Brikettfabriken vorgenommen, jedoch ist der Vorstand berechtigt, im Notfall die Lieferung auf sämtliche Brikettfabriken, ohne Rücksicht auf die Frachtlage, zu verteilen . . .“

Nur in wenigen Branchen wird die Organisation derart möglich sein, daß die Verkaufsstelle ein ständiges Warenlager hält, für welches die Kartellfirmen nach einem bestimmten Beteiligungsverhältnis regelmäßig zu liefern haben. In diesem Falle tritt die einzelne Firma

vollständig hinter der Verkaufsstelle zurück, der Käufer weiß gar nicht, von welcher Fabrik die gekaufte Ware herrührt, denn nach außen erscheint sie nur als Ware des Kartells. Da entfallen die Schwierigkeiten, welche sich aus der praktischen Anwendung der Quoten bei der Verteilung der Aufträge, aus der geographischen Lage der Fabriken, aus den besonderen Wünschen der Kundschaft, aus den schließlich doch nicht zu vermeidenden Ungleichheiten in der tatsächlichen Beteiligung u. s. w. ergeben. Erleichtert wird diese Organisation dann, wenn es sich um einen Artikel handelt, bei welchem das Volumen gegenüber dem Wert wenig in Betracht kommt, welcher nicht dem Verderben ausgesetzt ist, leicht verkäuflich ist u. s. w.

Die straffste Organisation erhält die Verkaufsstelle dann, wenn sie jeder Kartellfirma die Produktion bis zu einer bestimmten Ziffer abkauft und sie dann zu einem höheren Preise wieder verkauft. Da ist die Trennung des kommerziellen Vertriebes von der industriellen Produktion am vollständigsten durchgeführt. Die Verkaufsstelle erscheint hier als eine völlig selbständige Handelsgesellschaft und entpuppt sich als Kartell nur dadurch, daß die erzielten Handelsgewinne nach der Beteiligung der einzelnen Firmen am Absatze verteilt werden. Die einzelne Kartellfirma erhält also nicht den für ihre Artikel beim Verkauf faktisch erzielten Preis, wie dies bei den früher besprochenen Organisationen der Fall ist, sondern einen festen Preis, und ihr Anteil am Verkaufsgewinne ist nicht identisch mit dem Gewinne, der gerade mit den Produkten dieser Firma erzielt worden ist, sondern bestimmt sich nach dem Durchschnittsgewinne sämtlicher Verkäufe des Jahres. Liefmann[1] bezeichnet diese Art des Verkaufskartells als eine Art der Gewinnkontingentierung und rechnet sie zu den Kontingentierungskartellen. Es geht jedoch aus der Organisation ganz klar hervor, daß der gemeinsame Verkauf das eigentliche Wesen dieses Kartells bildet, und die Gewinnverteilung nur eine der Möglichkeiten ist, nach denen die Geschäftsabwicklung erfolgen kann. Ein Beispiel finden wir in der Vereinigung bayerischer Spiegelglasfabriken in Fürth. Nach dem Statut vom Jahre 1889 und 1892[2] verpflichteten sich die Fabriken, alles veredelte unbelegte Spiegelglas (Zollglas) der durch das

---

[1] a. a. O., S. 107.

[2] Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 82.

Geschäftsverbindung mit den in Betracht kommenden Papierfabriken eine genaue Kenntnis des Artikels besaß[1]). Übrigens können die Verkaufskartelle auch in der Weise den Zwischenhandel lebensfähig erhalten, daß sie den Händlern niedrigere Verkaufspreise gewähren als den Konsumenten, wie dies beim österreichischen Stärkezuckerkartell der Fall ist.

Wenn der Zentralstelle weniger der kaufmännisch organisierte Vertrieb der Waren als vielmehr die finanzielle Gebahrung des Geschäftes (Inkasso der Beträge, Aufteilung der Gewinne u. s. w.) obliegen soll, so wird hierzu meist ein Bankhaus herangezogen. Die Banken kommen im Interesse der größeren Einheitlichkeit und Kontrollierbarkeit der Geschäftsführung dadurch entgegen, daß sie für derartige Geschäfte eine allgemeine Warenabteilung oder eine speziell dem Verkauf eines Artikels gewidmete Abteilung errichten. Der Schaaffhausensche Bankverein hat am 2. Januar 1900 unter der Firma „Syndikatskontor des A. Schaaffhausenschen Bankvereins" eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit einem Kapital von 1 Million Mark zu dem Zwecke errichtet, um die Vertretung industrieller Verbände und Syndikate in jeder Form zu übernehmen, namentlich aber auch, um als Kommissionär die Funktionen einer Verkaufsstelle und Abrechnungsstelle für derartige Syndikate auszuüben. Zunächst kam ein Vertrag mit dem Verbande deutscher Drahtseilfabrikanten zu stande, welcher das Syndikatskontor in Anspruch nimmt. In Österreich ist die böhmische Unionbank die Verkaufsstelle für das Bleizuckerkartell, die Länderbank für das Emailgeschirrkartell, ferner für die Kartelle in Weizenstärke, Stärkezucker, Buntpapier, der Wiener Bankverein für das Holzpappenkartell, die Anglo-österreichische Bank für das Kartell in Packpapier u. s. w.

Die Bank steht zu den kartellierten Unternehmungen in dem Verhältnis eines Kommissionärs. Die Verkaufsspesen und die Kosten für das Delkredere werden nicht, wie dies in anderen Fällen üblich ist, auf die Kartellteilnehmer umgelegt, sondern gewöhnlich durch eine in Prozenten des Fakturenpreises jeder effektuierten Lieferung zu zahlende fixe Provision gedeckt. Die Geschäftsgebahrung der Bank wird durch ein Komité der Interessenten kontrolliert, welches in alle Bücher und Korrespondenzen Einsicht nehmen darf. Um das materielle Interesse

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 169.

an der Einhaltung des Übereinkommens zu steigern, wird häufig durch Rücklage eines kleinen Prozentsatzes von den Fakturenbeträgen und durch Zuweisung der Konventionalstrafen ein Garantiefond gebildet, welcher erst nach Ablauf des Übereinkommens unter die Mitglieder verteilt wird.

Eine interessante Variante, welche zugleich einen Beweis für die Veränderlichkeit der Kartellformen liefert, bietet das österreichische Stärkezuckerkartell, welches formell in eine Reihe von Verträgen zerfällt, die jede Produzentenfirma mit der Bank (Österreichische Länderbank) abschließt. Jede Firma überträgt darin den ausschließlichen Verkauf ihrer Erzeugnisse an die Bank, welche sich wiederum verpflichtet, von ihren Gesamtverkäufen in dem betreffenden Artikel mindestens einen bestimmten prozentualen Anteil der vertragschließenden Firma zu überweisen. Der Wortlaut sämtlicher Verträge ist gleichlautend, nur die Anteilziffer differiert natürlich nach den vielleicht nur mündlich unter den Interessenten vereinbarten Beteiligungsziffern. Die Kontrolle kann durch jeden einzelnen Vertragsteil wechselseitig ausgeübt werden. Der Garantiefond wird in folgender Weise konstruiert: Die Bank berechnet sich eine höhere fixe Provision, verpflichtet sich dagegen, bei Ablauf der Vertragsdauer einen Prozentsatz (2 %) aller provisionspflichtigen Fakturenbeträge rückzuvergüten. Dadurch tritt also das eigentliche Kartell, welches in dem Einverständnis der Fabriken unter einander besteht, nicht direkt hervor, sondern äußert sich nur in den gleichartigen Kommissionsverträgen der Teilnehmer mit der Bank.

Am häufigsten wird seitens des Kartells ein eigenes Verkaufsbureau errichtet, in welchem sich die Leitung und Geschäftsführung des Kartells vereinigen. Es werden auf gemeinsame Kosten Beamte angestellt, welche die Geschäfte durchzuführen haben. Die Kontrolle wird gewöhnlich durch einen Ausschuß der Kartellmitglieder ausgeübt, der sich zuweilen auch die Leitung der Geschäfte vorbehält. Derartige Verkaufsbureaus finden wir in Deutschland beim Kalikartell in Staßfurt, beim Halbzeugverband in Düsseldorf, bei dem süddeutschen Holzstoffverband in München u. s. w.; in Österreich-Ungarn beim Bindfadenkartell in Wien, beim Draht- und Drahtstiftenkartell in Prag, beim Flaschenkartell in Aussig, bei den vereinigten österreichischen Spiegelglasfabrikanten in Pilsen, beim Kartell der Pergamentpapierfabriken in Wien, beim Leimkartell in Wien und Budapest u. s. w.

Endlich ist auch die Form sehr gebräuchlich, daß die Kartellmitglieder lediglich zum Zwecke des gemeinsamen Verkaufs eine Erwerbsgesellschaft bilden. Diese Form hat den besonderen Vorteil, daß sie den kartellierten Unternehmungen ihre volle wirtschaftliche Selbständigkeit beläßt, jedoch dem Kartell selbst nach außen die Stellung einer juristischen Person verleiht. Das Wesen einer solchen Erwerbsgesellschaft besteht nicht in der Vereinigung des Kapitals, sondern vielmehr darin, daß die Handelstätigkeit von der Produktionstätigkeit der einzelnen Kartellmitglieder abgelöst und als gemeinsam erklärt wird. Da nun ein hohes Kapital nicht erforderlich ist, wird für die Erwerbsgesellschaft mit Vorliebe die Form der eing. Genossenschaft mit beschränkter Haftung, bezw. in Deutschland der Gesellschaft mit beschränkter Haftung gewählt. In Österreich treten uns als Genossenschaften mit beschränkter Haftung zwei der wichtigsten Kartelle gegenüber, nämlich die Genossenschaft der österreichisch-ungarischen Zuckerfabriken (registriert 1897), welche die Rohzucker- und Sandzuckerfabriken umfaßt und mit den Zuckerraffinerien im Vertragsverhältnisse steht, ferner der Verein der galizischen Rohölproduzenten „Ropa" (registriert 1898), welcher ebenfalls in inniger Fühlung mit dem jetzt gesprengten Kartell der Petroleum-Raffinerien stand. In Deutschland sind als Gesellschaften mit beschränkter Haftung aufgetreten das Roheisensyndikat in Köln, der Kohlensäure-Verkaufsverein, die deutsche Ammoniak-Verkaufsvereinigung, die westdeutsche Benzol-Verkaufsvereinigung, die Zentrale für Spiritusverwertung, die Müller-Einkaufs- und Verkaufsvereinigung in Düsseldorf, das rheinisch-westfälische Ziegeleisyndikat u. s. w.

Den besonderen Verhältnissen der Kartellvereinbarung wird durch eine strengere Gliederung und festere Organisation der Genossenschaft Rechnung getragen. Die Geschäftsanteile können mit einem festen Einheitsbetrage bestimmt sein, in welchem Falle die einzelnen Unternehmungen verpflichtet werden, je nach der Größe ihrer Produktion eine mehr oder minder große Zahl von Geschäftsanteilen zu zeichnen. In der Genossenschaft der österreichisch-ungarischen Zuckerfabriken beträgt der Geschäftsanteil 1500 fl., doch mußte bei der Begründung jeder Genossenschafter soviel Anteile nehmen, als er je 10000 Meterzentner Zucker in der Campagne von 1894/95 erzeugt hatte. Es kann aber auch das Stammkapital als solches fixiert und im Statut auf die

einzelnen Mitglieder aufgeteilt sein. So setzt der deutsche Kohlensäureverein das Stammkapital mit 51 200 Mark fest; die Anteile der Mitglieder schwanken zwischen 2000 und 14 000 Mark.

In den letzten zehn Jahren sind die Verkaufskartelle nicht selten in der Form von Aktiengesellschaften begründet worden. Die Statuten derartiger Gesellschaften unterscheiden sich nicht wesentlich von den Statuten anderer Aktiengesellschaften. Als Gegenstand des Unternehmens ist der Ankauf und Verkauf des kartellierten Artikels angegeben. Die Bestimmungen über die Organe der Gesellschaft (Vorstand, Aufsichtsrat, Generalversammlung), über das Gebahren (Bilanz, Gewinnverteilung, Reservefonds) u. s. w. bieten nichts besonderes. Charakteristisch sind nur der Umstand, daß die Aktien bereits im Statut ausschließlich von den Kartellteilnehmern subskribiert werden, und die Kautelen, welche gegen die freie Übertragbarkeit der Aktien vorgesehen sind. Die Aktien müssen im Besitze der Kartellmitglieder bleiben. Sie lauten daher auf Namen und können nur mit Zustimmung des Aufsichtsrates und der Generalversammlung übertragen werden; diese Zustimmung selbst aber bedarf zu ihrer Gültigkeit einer die Person des Erwerbers bezeichnenden, gerichtlich oder notariell beglaubigten Erklärung. Von den bisherigen Schriftstellern über Kartelle wird die Geringfügigkeit des Kapitals bei derartigen Aktiengesellschaften als „auffallend" bezeichnet; es wird behauptet, daß das Kapital ganz überflüssig wäre, wenn es nicht vom Gesetz gefordert würde [1]). Wenn man das Kapital derartiger Aktiengesellschaften mit dem investierten Kapital der darin vereinigten Unternehmungen vergleicht, dann erscheint dasselbe gewiß als niedrig. Das rheinisch-westfälische Kokssyndikat begnügte sich mit einem Kapital von 400 000 Mark, das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat mit 900 000 Mark, das belgische Zuckersyndikat mit 474 500 Frank, das französische Eisenkartell mit 78 000 Frank u. s. w. Man darf nicht übersehen, daß eine derartige Aktiengesellschaft nicht selbst produziert und daher auch keine Investitionen braucht, sondern lediglich verkauft, indem sie den Fabriken die kommerzielle Tätigkeit abnimmt. Sie ist nicht aus, sondern von den kartellierten Unternehmungen gebildet, sie stellt sich als neue juristische Person dar, welche die Rolle des Zwischenhändlers zwischen Fabriken und Konsumenten erfüllt. Ein als Aktien-

---

[1]) Liefmann, a. a. O., S. 106.

gesellschaft begründetes Verkaufskartell ist deshalb wohl zu unterscheiden von der Fusion, welche alle Unternehmungen derselben Branche durch eine hiezu geschaffene Aktiengesellschaft aufkaufen läßt (vgl. Aktiengesellschaft der öst. Zinkwalzwerke, der öst. Fezfabriken u. s. w.). Daß nun eine bloße Handelsgesellschaft kein großes Kapital braucht und dieses Kapital ganz außer Zusammenhang ist mit jenem Kapital, welches die einzelnen Fabrikunternehmungen besitzen, bedarf keiner weiteren Beweisführung. Trotzdem ist das Kapital nicht vollständig überflüssig, weil die Verkaufsgesellschaft sowohl den kartellierten Fabriken, als auch den Kunden gegenüber bestimmte kaufmännische Verpflichtungen zu erfüllen hat.

Noch deutlicher wird die Stellung dieser Gesellschaften dadurch, daß der eigentliche Kern des Kartells in einem Vertrage liegt, den die Aktiengesellschaft mit den einzelnen Unternehmungen abschließt. Die Gesamtheit tritt zu den einzelnen Unternehmungen, welche zugleich Aktienbesitzer sind, in ein Vertragsverhältnis. Darin finden sich die für das Kartell wesentlichen Bestimmungen über den gemeinsamen Verkauf der Fabrikate, über die Preise und Lieferungsbedingungen, über die Beteiligungsziffern der Kartellmitglieder, über die besonderen Organe (Beiräte, Kommissionen u. s. w.), welche die Preisbestimmung, die Kontrolle, die Entscheidung von Streitigkeiten, die Verhängung von Konventionalstrafen u. s. w. vorzunehmen haben. Damit erklärt sich auch die Besonderheit, daß trotz der üblichen Artikel im Statut über die Gewinnverteilung bei regelmäßiger Funktion ein Gewinn nicht vorhanden sein kann, weil die Regiekosten durch Umlage eingehoben werden. Nur wenn die Umlage zu hoch gegriffen worden wäre, könnte ein Betrag zur Verteilung gelangen, der dann aber nur eine Art Rückerstattung wäre.

Das erste als Aktiengesellschaft organisierte Verkaufskartell in Deutschland war das rheinisch-westfälische Kokssyndikat im Jahre 1890. Diesem folgten die verschiedenen Kohlenverkaufsvereine, aus welchen das ebenfalls als Aktiengesellschaft konstituierte rheinisch-westfälische Kohlensyndikat hervorging, ferner der Brikettverkaufsverein in Dortmund, das Kartell der deutschen Röhrengießereien (1901) u. s. w. In Österreich hat die Form der Aktiengesellschaft nur für die Fusionen, nicht aber für die Kartelle Bedeutung erlangt, offenbar deshalb, weil zur Begründung die staatliche Genehmigung erforderlich ist und zudem die

Aktiengesellschaften in Österreich unter einem außerordentlichen Steuerdruck stehen.

Das Verkaufskartell oder vielmehr die Verkaufsstelle kommt aber noch in anderen Gesellschaftsformen vor. So finden wir die Kommanditgesellschaft bei dem Kartell der rheinisch-westfälischen Tafelglasfabriken in Witten und der schlesischen Tafelglasfabriken in Görlitz.

Auffallend ist die Tatsache, daß die Verkaufskartelle sogar als offene Handelsgesellschaften protokolliert werden. Es ist diese Form mehrfach in Österreich gewählt worden, offenbar deshalb, weil sich die Form der Aktiengesellschaft als unzugänglich erwies; so von den Vereinigten Jutefabriken in Wien im Jahre 1901 und von der inzwischen aufgelösten Zentrale der Brünner Ziegeleien. In dem Gesellschaftsvertrage des letztgenannten Kartells war ein charakteristischer Passus enthalten, der den Unterschied von einer regulären Handelsgesellschaft deutlich hervorhebt. Es hieß nämlich darin: „Da die Herren Gesellschafter ausschließlich ihre Mühe vereinigen, ist ein Grundkapital zum gesellschaftlichen Betriebe nicht erforderlich und auch nicht vorhanden."

Die Geschäftsgebahrung der Verkaufsstelle richtet sich nach der Branche und nach der Organisation des Kartells. Vor allem können wir vier verschiedene Arten des Verkaufes unterscheiden.

Ein häufiger Fall ist der, daß die Verkaufsstelle alle von der Kundschaft einlaufenden Aufträge entgegennimmt und sie entsprechend den von vornherein festgesetzten Beteiligungsziffern an die Kartellmitglieder verteilt. Liefmann hebt diese Verkaufsart als eine besondere Kartellorganisation unter der Benennung „Auftragskontingentierung" heraus [1]). Eine solche Verkaufsart ist aber nur in einzelnen Produktionszweigen durchführbar, nämlich überall dort, wo die fertige Ware nicht vom Lager gekauft, sondern vorher bestellt zu werden pflegt, wie in der Eisen- und Maschinenindustrie, im Waggonbau u. s. w. Für die Verteilung der eingelaufenen Aufträge durch die Verkaufsstelle gelten bestimmte Grundsätze. Die allgemeine Direktive gibt die Beteiligungsziffer, welche nicht überschritten werden soll; es wird also in der Regel jene Fabrik die größte Anwartschaft auf die Zuweisung des Auftrages haben, deren Produktion hinter der zugestandenen Quote

---

[1]) a. a. O. S. 99.

noch am meisten zurücksteht. Fast alle Statuten legen der Verkaufsstelle die Verpflichtung auf, für eine gleichmäßige und stetige Beschäftigung der einzelnen Unternehmungen Sorge zu tragen. Daneben kommen aber auch andere Grundsätze zur Geltung. Zunächst werden bestehende Geschäftsverbindungen der Fabriken mit den Abnehmern möglichst geschont, sowie auch besondere Wünsche der Kundschaft nach Tunlichkeit berücksichtigt. Das Statut des österreichischen Patent-Packpapier-Kartells macht es (§ 5) der Verkaufsstelle zur Pflicht, die direkt bei einem Papierfabrikanten eingelaufenen und von diesem wiedergegebenen Aufträge tunlichst diesem Fabrikanten zu überweisen, sowie auch die Aufträge, welche auf eine bestimmte Marke lauten, in dieser Weise zu behandeln. Die Satzungen des Verbandes der deutschen Drahtstiftfabrikanten besagen in § 15: „Als Norm soll dabei (bei Verteilung der Aufträge nach Verhältnis des den Firmen zustehenden Arbeitsquantums) gelten, daß die Firmen ihr bisheriges Absatzgebiet und ihre bisherige Kundschaft, soweit nicht größere Frachtnachteile oder sonstige wesentliche Einbußen für den Verband daraus erwachsen, weiter behalten, insbesondere soll ihnen auch das bisherige Sortimentsverhältnis, in welchem sie nachweislich versandt haben, unverändert erhalten bleiben." Wenn den Wünschen der Abnehmer ein Einfluß zugestanden wird, so müssen andererseits Kautelen dagegen geschaffen werden, daß die Kartellmitglieder den Abnehmern für das Verlangen nach den Produkten einer bestimmten Fabrik irgendwelche Vorteile in Aussicht stellen. Das österreichische Stärkezuckerkartell setzt für diesen Fall Konventionalstrafen fest. Von großem Einfluß wird namentlich dann, wenn die kartellierten Werke sehr zerstreut sind, die geographische Lage jener Firma sein, welche den Auftrag zur Ausführung bekommt, denn die Verkaufsstelle wird, um Frachtersparnis zu erzielen, den Auftrag wenn möglich einem Werke zuweisen, welches dem Ablieferungsorte am nächsten gelegen ist. Im deutschen Walzwerksverband hatte sich aus der Praxis selbst das Prinzip herausgebildet, daß den einzelnen Gruppen des Verbands jeweils diejenigen Aufträge überwiesen wurden, welche die für die betreffenden Fabrikationsstätten geographisch günstigst gelegenen Relationen aufwiesen [1]). In dem Kartellstatut der Brünner Ziegeleien war die Berücksichtigung der Frachtlage ausdrücklich vorgeschrieben [2]).

---

1) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 51.

2) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 467.

Eine Schwierigkeit ergibt sich wie bei den Kontingentierungskartellen dadurch, daß auch durch Zuweisung der Aufträge im Wege einer Zentralstelle die prozentualen Beteiligungsziffern nicht genau eingehalten werden können, jedoch werden die Differenzen nicht so bedeutend sein, wie bei den Kontingentierungskartellen. Die Ausgleichung der Differenzen zwischen der tatsächlichen und der zugestandenen Produktion erfolgt entweder zeitlich dadurch, daß das Mehr oder Weniger auf Rechnung des neuen Jahres übertragen wird. Das Kalikartell beispielsweise beseitigt die Ungleichmäßigkeiten in der Einzelverteilung der Aufträge am Halbjahrs- oder Jahresschluß in dieser Weise. Sehr häufig erfolgt jedoch ein Ausgleich in Geld, welches die in der Produktion vorausgeeilten den hinter der Quote zurückgebliebenen Firmen zu zahlen haben. Der Vertrag des rheinisch-westfälischen Roheisen-Syndikats bestimmt in § 6: „Am Schluß eines jeden Jahres findet ein Ausgleich statt zwischen dem Mehr oder Weniger der wirklichen Versendungen gegenüber den Gesamtanteilziffern und zwar in der Weise, daß diejenigen Werke, bei welchen sich ein Mehr ergibt, an diejenigen, bei welchen sich ein Weniger ergibt, Mk. 3,— für die Tonne herauszahlen.“ Beim deutschen Walzwerksverband (§ 14 des Statuts) mußten diejenigen Werke, welche am Schluß des Jahres ihren prozentualen Anteil an den Versendungen überschritten haben, an die Werke, welche in der Versendung zurückgeblieben sind, per Tonne Mehrversandt eine Entschädigung von Mk. 2,50 bezahlen. Eine Vergütung in Geld kennt auch der Kohlensäure-Verkaufsverein (§ 9 des Gesellschaftsvertrages). Eine eigenartige Bestimmung enthielt das Statut des Brünner Ziegeleienkartells. Blieb nämlich ein Mitglied trotz vertragsmäßiger Zuweisung von Lieferungsaufträgen mit einem erheblichen Quantum im Rückstande, so wurde die Minderlieferung mit einer kleinen Korrektur seinem Lieferungskonto zugeschrieben, dagegen sämtlichen Konsorten nach Maßgabe ihrer prozentualen Beteiligung an dem Lieferquantum in Abrechnung gebracht. Dadurch wurde eine Ausgleichung erzielt, ohne daß die Minderlieferungen die Marktlage der nächsten Verkaufsperiode drückten.

Bei jenen Industrien, in welchen die Produzenten nicht die Aufträge der Kunden abwarten, sondern auf Vorrat arbeiten, muß die Geschäftsgebarung der Verkaufsstelle dementsprechend eine andere sein. Handelt es sich um einen in seiner Qualität ziemlich gleichartigen Massenartikel, dann wird gewöhnlich der Vorgang

eingehalten, daß die Kartellfirmen die ihnen vertragsmäßig zuerkannte Normalproduktion periodisch (monatlich u. s. w.) in möglichst gleichartigen Mengen zur Verfügung stellen, während die Verkaufsstelle die Verpflichtung übernimmt, die gesamte Normalproduktion oder einen für alle Kartellfirmen gleichen Prozentsatz derselben zu verkaufen. Jede Firma hat den Weisungen der Verkaufsstelle nachzukommen und die Ware dahin zu liefern, wohin sie von der Verkaufsstelle dirigiert wurde. Übrigens werden in den Statuten gleichfalls mehrfach Grundsätze aufgestellt, welche die Verkaufsstelle ihren Dispositionen zu Grunde legen soll, wie möglichst geringer Frachtaufwand, Berücksichtigung der bisherigen Kundschaft u. s. w. Von dieser Art sind die Bestimmungen der deutschen Holzstoff-Syndikate. In dem Statut des Verbandes schlesischer Holzstoff-Fabrikanten heißt es (§ 9): „Die verbundenen Firmen verzichten auf den Selbstverkauf ihres weißen Fichtenholzstoffes und verpflichten sich ausdrücklich, dem Verbande ihre volle Normalproduktion zum Verkauf durch die Verkaufsstelle in möglichst gleichen Monatsraten zur Verfügung zu stellen. Der Verband hingegen übernimmt die Verpflichtung, die Gesamtnormalproduktion oder einen für alle Mitglieder gleichen Prozentsatz derselben durch die Verkaufsstelle zu verkaufen. Jedes Mitglied hat seine Produktion unweigerlich dahin zu liefern, wohin solche von der Verkaufsstelle dirigiert wird. In erster Linie sind hierbei die bisherigen Verbindungen beizubehalten . . .“ Der Brikett-Verkaufsverein zu Dortmund (§ 4 der Geschäfts- und Lieferordnung) „hat den sämtlichen Werken allmonatlich, bezw. täglich im voraus aufzugeben, in welcher Weise und wohin sie ihre Produkte zu versenden haben, wobei auf tunlichste Beibehaltung der bisherigen Kundschaft Rücksicht zu nehmen ist. Die Verkäufe werden seitens des Verkaufsvereins unter tunlichster Berücksichtigung der Frachtlage der Brikettfabriken vorgenommen, jedoch ist der Vorstand berechtigt, im Notfall die Lieferung auf sämtliche Brikettfabriken, ohne Rücksicht auf die Frachtlage, zu verteilen . . .“

Nur in wenigen Branchen wird die Organisation derart möglich sein, daß die Verkaufsstelle ein ständiges Warenlager hält, für welches die Kartellfirmen nach einem bestimmten Beteiligungsverhältnis regelmäßig zu liefern haben. In diesem Falle tritt die einzelne Firma

vollständig hinter der Verkaufsstelle zurück, der Käufer weiß gar nicht, von welcher Fabrik die gekaufte Ware herrührt, denn nach außen erscheint sie nur als Ware des Kartells. Da entfallen die Schwierigkeiten, welche sich aus der praktischen Anwendung der Quoten bei der Verteilung der Aufträge, aus der geographischen Lage der Fabriken, aus den besonderen Wünschen der Kundschaft, aus den schließlich doch nicht zu vermeidenden Ungleichheiten in der tatsächlichen Beteiligung u. s. w. ergeben. Erleichtert wird diese Organisation dann, wenn es sich um einen Artikel handelt, bei welchem das Volumen gegenüber dem Wert wenig in Betracht kommt, welcher nicht dem Verderben ausgesetzt ist, leicht verkäuflich ist u. s. w.

Die straffste Organisation erhält die Verkaufsstelle dann, wenn sie jeder Kartellfirma die Produktion bis zu einer bestimmten Ziffer abkauft und sie dann zu einem höheren Preise wieder verkauft. Da ist die Trennung des kommerziellen Vertriebes von der industriellen Produktion am vollständigsten durchgeführt. Die Verkaufsstelle erscheint hier als eine völlig selbständige Handelsgesellschaft und entpuppt sich als Kartell nur dadurch, daß die erzielten Handelsgewinne nach der Beteiligung der einzelnen Firmen am Absatze verteilt werden. Die einzelne Kartellfirma erhält also nicht den für ihre Artikel beim Verkauf faktisch erzielten Preis, wie dies bei den früher besprochenen Organisationen der Fall ist, sondern einen festen Preis, und ihr Anteil am Verkaufsgewinne ist nicht identisch mit dem Gewinne, der gerade mit den Produkten dieser Firma erzielt worden ist, sondern bestimmt sich nach dem Durchschnittsgewinne sämtlicher Verkäufe des Jahres. Liefmann[1]) bezeichnet diese Art des Verkaufskartells als eine Art der Gewinnkontingentierung und rechnet sie zu den Kontingentierungskartellen. Es geht jedoch aus der Organisation ganz klar hervor, daß der gemeinsame Verkauf das eigentliche Wesen dieses Kartells bildet, und die Gewinnverteilung nur eine der Möglichkeiten ist, nach denen die Geschäftsabwicklung erfolgen kann. Ein Beispiel finden wir in der Vereinigung bayerischer Spiegelglasfabriken in Fürth. Nach dem Statut vom Jahre 1889 und 1892[2]) verpflichteten sich die Fabriken, alles veredelte unbelegte Spiegelglas (Zollglas) der durch das

---

[1]) a. a. O., S. 107.

[2]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 82.

Statut begründeten Genossenschaft zu verkaufen (§ 3), und zwar zu Preisen, welche die Genossenschaft nach Bedarf festsetzte (§ 10). Die Genossenschaft hatte in Fürth eine Warenniederlage errichtet, von wo aus alle Lieferungen, ebenfalls zu festen Preisen, erfolgten. In § 35 wurde bestimmt: „Gewinn, Verlust, Zuschuß zur Deckung des Verlusts und Geschäftsunkosten verteilen sich unter den Genossen (unter sich) in dem Verhältnisse, in welchem die im Geschäftsjahr erfolgte Glaseinlieferung eines Genossen nach ihrem Nettogeldbetrage zur Summe aller in diesem Jahre erfolgten Glaseinlieferungen nach dem Nettogeldbetrage steht." Eine derartige Organisation erblicken wir auch in dem als offene Handelsgesellschaft protokollierten Kartell der vereinigten Jutefabriken in Wien, indem die Verteilung von Gewinn und Verlust alljährlich nach dem Fakturenwerte aller für die Gesellschaft effektuierten Lieferungen erfolgt, während die ebenfalls als offene Handelsgesellschaft begründete seinerzeitige Zentrale der Brünner Ziegeleien keine Gewinne verteilte, sondern einen Regiebeitrag von den Mitgliedern einhob.

Die Unterschiede in der Organisation der Verkaufskartelle äußern sich nicht bloß in den eben erörterten Arten des Verkaufes, sondern auch in der **Stellung der Verkaufsstelle gegenüber den Abnehmern** einerseits und den **Kartellmitgliedern** andrerseits.

Die **Stellung der Verkaufsstelle gegenüber den Abnehmern** zeigt sich bereits in der Fakturierung. Die Faktura kann entweder durch die Firma, welche die Bestellung ausführt, oder durch die Verkaufsstelle ausgestellt werden. Im ersten Falle liegt seitens der Verkaufsstelle nur eine Vermittlung vor, ihre Aufgabe ist mit der Übernahme des Auftrages durch eine Kartellfirma dem Abnehmer gegenüber erfüllt. Die betreffende Firma haftet allein für die richtige Ausführung des Auftrages, stellt die Rechnung aus, besorgt das Inkasso und hat auch das Delkredere zu tragen. Aus dem letztgenannten Umstande ergeben sich freilich einige Schwierigkeiten, weil das einzelne Werk sich die Aufträge nicht aussuchen kann, sondern sie zugeteilt erhält und durch Insolvenzen benachteiligt werden kann. Diese Regelung finden wir trotzdem bei vielen bedeutenden Verkaufskartellen. Nach dem Vertrage des rheinisch-westfälischen Roheisensyndikates vom Jahre 1900 mußten alle Werke die etwa bei ihnen einlaufenden Aufträge der

Geschäftsstelle zur Erledigung übermitteln. Der Verkehr der einzelnen Werke mit den Abnehmern beschränkt sich auf die Bestätigung und Ausführung der ihnen seitens der Geschäftsführung zugewiesenen Aufträge und die Regelung etwaiger Qualitätsdifferenzen. Das liefernde Werk stellt die Rechnung aus und übersendet eine Kopie derselben der Geschäftsführung. Der Empfänger hat die Zahlungen direkt an das liefernde Werk zu leisten, und zwar bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats in bar ohne Abzug (§ 4). Jedes Werk ist zur Übernahme der ihm von dem Syndikat überwiesenen Aufträge bis zur Höhe seiner prozentualen Anteilziffer verpflichtet (§ 5). Das Delkredere trägt das liefernde Werk. Die Werke sind indes berechtigt, Aufträge, welche die Geschäftsstelle ihnen zuweist, ohne Anrechnung abzulehnen, wenn sie nachweisen, daß die betreffenden Abnehmer nach den herrschenden Gepflogenheiten nicht kreditwürdig sind (§ 6). Ähnliche Bestimmungen kennt auch das Kalikartell in Leopoldshall-Staßfurt, der deutsche Kohlensäure-Verkaufsverein u. s. w. Bei dem Kartell der belgischen Spiegelglasfabriken erfolgt die Ausstellung und Begleichung der Faktura ebenfalls direkt zwischen der Fabrik und dem Abnehmer, jedoch bleibt das Verkaufscomptoir in Charleroi verantwortlich für alle Verluste, die aus der Zahlungsunfähigkeit eines Kunden, aus Transportunfällen und anderen Gründen, für welche die Fabrik nicht verantwortlich ist, entstehen.

Werden die Fakturen von der Verkaufsstelle ausgefertigt, dann ist zunächst der Fall möglich, daß die Verkaufsstelle im Namen des Kartells, also der Gesamtheit, abschließt. Das Delkredere trägt dann nicht die einzelne Firma, sondern die Gesamtheit. Von dieser Art ist die Bestimmung im Statut des deutschen Walzwerksverbandes vom Jahre 1893 (§ 5): „Das Delkredere für die gemachten Verkäufe tragen die sämtlichen im Verband vereinigten Walzwerke nach Verhältnis ihrer Anteile an den Gesamtversendungen in demjenigen Jahre, für welches ein Ausfall zu decken ist.“ Wurde die Verkaufsstelle einer Bank oder einem Geschäftshaus übertragen, so wird der etwaige Ausfall nicht von der Gesamtheit pro rata parte getragen, sondern die Verkaufsstelle übernimmt das Delkredere gegen eine feste Provision, welche in die Verwaltungsauslagen einbezogen wird. Im übrigen bleiben aber den Kartellfirmen noch immer gewisse direkte Verpflichtungen gegenüber der Kundschaft. So müssen sie bei dem eben erwähnten Walzwerksverband (§ 7 des Statuts) die von der Verkaufsstelle

vereinbarten Abschlüsse der Kundschaft bestätigen und sich mit der letzteren wegen Ausführung und Liquidierung der Aufträge direkt ins Einvernehmen setzen.

Es kommt aber auch vor, daß die Verkaufsstelle nicht im Namen des Kartells, sondern im eigenen Namen, wenn auch für Rechnung des Verbandes, abschließt. Dann besitzt sie die volle Stellung eines Verkaufskommissionärs nach dem Handelsgesetzbuche. Sehr scharf präzisiert finden wir diese Stellung in den Satzungen des Verbandes deutscher Drahtstiftfabrikanten (§ 12): „Die vertragschließenden Firmen begeben sich für die Dauer dieses Vertrages des Rechts, in den . . . bezeichneten Sorten von Drahtstiften direkt oder durch Vermittlung eines anderen als der gemeinsamen Verkaufsstelle als ihres Verkaufskommissionärs (im Sinne des dritten Abschnittes des dritten Buches des Handelsgesetzbuches vom 10. Mai 1897) Verkäufe auszuführen. Aus der rechtlichen Stellung der Verkaufsstelle als der Verkaufskommissionärin folgt, daß aus den von ihr in eigenem Namen, aber für Rechnung des Verbandes abzuschließenden Geschäften nur sie berechtigt und verpflichtet sein wird, während der dritte Kontrahent gegenüber dem Verbande weder Rechte noch Pflichten übernimmt. Jedes Mitglied ist der Verkaufsstelle gegenüber zur vertragsgemäßen Lieferung übernommener Bestellungen verpflichtet. Wenn der Abnehmer die Verkaufsstelle aus dem Lieferungsgeschäfte verklagt, hat das Mitglied die ergehende gerichtliche Entscheidung in seinem Verhältnis zur Verkaufsstelle gegen sich gelten zu lassen, sofern diese ihm gerichtlich den Streit verkündet hat. Sollte auch ein Verschulden auf seiten der Verkaufsstelle vorliegen, so entscheidet der geschäftsführende Ausschuß, bezw. das Schiedsgericht die Höhe der Haftung." Wenn die Verkaufsstelle ein Bankhaus ist, so bildet das Kommissionsverhältnis die Regel.

In der Stellung der Verkaufsstelle zu den Kartellmitgliedern sind von besondere Wichtigkeit die Normen, nach denen die Preisstellung und Abrechnung erfolgt. Es muß in dem Bestreben des Verkaufskartells liegen, den auf die Mengeneinheit der Ware entfallenden Geschäftsgewinn zu einem für alle beteiligten Firmen möglichst gleichmäßigen zu gestalten. Die ungleiche geographische Lage der Fabriken, welche die Höhe der Frachtkosten beeinflußt, die wechselnden Geschäftskonjunkturen u. s. w. stehen jedoch diesem Bestreben entgegen, weshalb denn entweder zu künstlichen Konstruktionen in der Preisstellung der

Ware oder zu einer periodisch sich vollziehenden Ausgleichung der Gewinne gegriffen werden muß.

Sehr häufig werden der Preisstellung feste Grundpreise oder Normalpreise zu Grunde gelegt, welche im allgemeinen für den Verkauf maßgebend sein sollen. Um jedoch verschiedenartigen Qualitäten, Dimensionierungen u. s. w. Rechnung zu tragen, werden in bestimmten Fällen zum Grundpreise ebenfalls feststehende Aufpreise oder Überpreise zugerechnet. Beim Verband deutscher Drahtstiftfabrikanten beispielsweise beschließt die Generalversammlung alljährlich den Grundpreis, zu welchem die vereinigten Firmen der Verkaufsstelle ihre Lieferungen zu berechnen haben. Als Norm gilt hierbei (§ 6 der Satzungen), daß der Grundpreis der Drahtstifte pro 100 kg um 2 Mark höher ist als der Preis des Walzdrahts, Stiftdrahtqualität, in Westfalen. Außerdem besteht eine Skala, in welcher die für die Dimensionen, Qualitäten und Fassons u. s. w. berechneten Überpreise enthalten sind; diese Skala wird vom geschäftsführenden Ausschuß (mit 8/11 Majorität) beschlossen. Im rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat stellt der Beirat für jedes Geschäftsjahr sogenannte „Richtpreise“ — Normpreise für die Normalqualitäten und -Sorten — auf; der Vorstand hat darnach für die einzelnen Qualitäten und Marken die Verkaufspreise zu bestimmen. Ganz ähnlich waren die Bestimmungen des deutschen Walzwerkverbandes. Nach dem Statut des Verbandes schlesischer Holzstofffabrikanten wird nur der aus den Normalpreisen fließende Erlös als gemeinsam angesehen. Jedes Mitglied kann für eine von ihm erzeugte besonders gute Qualität weißen Fichtenstoffs einen Aufpreis verlangen; wird letzterer tatsächlich erzielt, so kommt er dem betreffenden Mitgliede zu gute. Umgekehrt muß das liefernde Mitglied auch den Mindererlös allein tragen, wenn es der Verkaufsstelle nicht gelingt, wegen Mängeln in der Qualität die Produktion oder einen Teil derselben zum Normalpreise zu verkaufen.

Große Schwierigkeiten bereitet auch die Berechnung der Frachtkosten, nachdem sich diese bei den einzelnen Lieferungen sehr ungleich stellen. Viele Kartelle helfen sich nun damit, daß sie in ihren Satzungen Frankolieferungen prinzipiell ausschließen und nur Lieferungen loko Waggon Fabrik gestatten. Damit entfällt die Berücksichtigung der Frachtkosten in dem Kalkul der Verkaufsstelle und die spätere Ausgleichung der Differenzen. Diese

Regelung finden wir z. B. beim Brikettverkaufsverein zu Dortmund, beim Kalikartell, beim österreichischen Kaolinkartell u. s. w. Dem Vorzug der Einfachheit steht jedoch hierbei der große Nachteil gegenüber, daß der Konsum sehr ungleich belastet und dadurch vielleicht beeinträchtigt wird. Das Kalikartell machte diese Erfahrung in den Geschäftsbeziehungen zu Amerika. Da die Preise loko Staßfurt gestellt waren, war den Alleinvertretern der Zuschlag für Bahn- und Seefracht, für die Seeversicherung u. dergl. überlassen; eine Freiheit, welche die Vertreter sehr zu ihren Gunsten ausnutzten [1]). Deshalb helfen sich manche Kartelle dadurch, daß sie für jedes einzelne Mitglied auf Grund seiner bisherigen Verfrachtungen einen Normalfrachtsatz in Anrechnung bringen. Der Verband schlesischer Holzstofffabrikanten vergütet dem Absender die den Normalsatz überschreitenden Frachtbeträge, verrechnet dagegen mit ihm zugunsten der Verbandskasse allfällige Frachtersparnisse (§ 5 und 9 der Statuten). Wenn die Frachtkosten den Grundpreisen zugeschlagen und erst aus diesen Preisen der Durchschnittsverkaufspreis ermittelt wird, nach welchem die Abrechnung mit den einzelnen Firmen erfolgen soll, so entsteht eine Prämie für jene Firmen, welche gegen die Konventionsbestimmungen nahe gelegene Kunden für sich zu gewinnen suchen, um die Frachtkosten möglichst zu verringern und auf diese Weise höhere Preise zu erzielen. Dieser Fall zeigte sich bei den Kartellen der deutschen Salinen [2]).

Die **Ausgleichung** der sich trotz etwa bestehender Grundpreise, Normalfrachtsätze u. s. w. ergebenden **Differenzen in den Geschäftsgewinnen** erfolgt durch die Abrechnung mit den Kartellmitgliedern, welche sich vor allem danach richtet, ob die Verkaufsstelle selbst fakturiert oder nicht. Werden die Fakturen von den liefernden Firmen an die Abnehmer selbst ausgestellt, dann ist die Aufgabe der Verkaufsstelle nur die Geschäftsvermittlung. Dieser Stelle müssen aber Kopien der Fakturen gesendet werden, damit eine genaue Kontrolle des Geschäftsganges möglich ist. Der Ausgleich vollzieht sich nun in der Art, daß die Geschäftsstelle nach den tatsächlich erzielten, bald höheren, bald niedrigeren Nettopreisen einen Durchschnittspreis berechnet. Sodann werden die Differenzen erhoben, die sich für jede einzelne

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 24.

[2]) a. a. O., S. 157.

Fabrik zwischen der tatsächlich auf Grund der Fakturen erzielten Einnahme und jenem Betrage ergeben, den man durch eine Multiplikation des gesamten Verkaufsquantums mit dem Durchschnittspreise erhält. Die Firmen, bei denen sich diese Einnahme höher stellt, müssen die Differenz an jene Firmen auszahlen, bei welchen sie niedriger geblieben ist. Diese Art der Berechnung besteht beim Kalikartell.

Der Kohlensäure-Verkaufsverein nimmt an den Fakturenbeträgen zunächst einzelne Abzüge vor, nämlich die etwaigen Frachtkosten und auch die etwa der Fabrik zur Last fallenden Rückfrachten für die leeren Flaschen, ein Rollgeld, bezw. Expeditionsgebühr für Lieferung vom Werk direkt an die Kundschaft ohne die Benutzung von Eisenbahn- oder Schiffstransport u. s. w., schlägt aber auch Zuschläge hinzu bei Lieferung von Kohlensäure in eisernen Leihflaschen. Am Schlusse jedes Monats wird, getrennt nach dem Versandt in Eigentums- und Leihflaschen, die verkaufte Menge flüssiger Kohlensäure, sowie der durchschnittliche Grundpreis pro Kilo flüssiger Kohlensäure 1) für jeden Kontrahenten, 2) für die Gesamtheit der Kontrahenten berechnet. Ist der von den einzelnen Kontrahenten erzielte Grundpreis niedriger oder höher, wie derjenige der Gesamtheit der Kontrahenten, so erhält er von dem Verkaufsverein bezw. muß er an diesen eine Vergütung bezahlen, deren Höhe sich ergibt aus der Anzahl der von ihm verkauften Kilo flüssiger Kohlensäure, multiplizirt mit der Differenz zwischen dem für ihn ermittelten durchschnittlichen Grundpreis von einem Kilo flüssiger Kohlensäure und demjenigen der Gesamtheit der Kontrahenten (§ 9 des Gesellschaftsvertrages).

Fakturiert die Verkaufsstelle selbst, dann fließen die Einnahmen in die gemeinsame Kasse. Der größte Teil des Fakturenbetrages (z. B. 90 % beim Verband schlesischer Holzstofffabrikanten) wird den Mitgliedern gleich zur Verfügung gestellt. Von dem Rest werden die Verwaltungskosten, Provisionen, Kontokorrentzinsen u. s. w. bestritten und der Überschuß sodann pro rata der gelieferten Quantitäten an die Kartellmitglieder zur Verteilung gebracht.

Schließlich möchte ich bei dieser Gelegenheit der Behauptung Rousiers entgegentreten, welcher das französische Eisenkartell, das Comptoir de Longwy, als ein von den deutschen Verkaufs-

kartellen ganz verschiedenes Gebilde angesehen wissen will[1]). In Wahrheit muß aber das Comptoir de Longwy nach der Schilderung des Verfassers selbst als ein geradezu typisches Beispiel für ein Verkaufskartell angesehen werden. Das Komptoir funktioniert als Kommissionär und ist von 11 Gesellschaften mit einem Kapital von 78000 Frank begründet; das Kapital ist von den Gesellschaftern nach Maßgabe ihrer Beteiligungsquoten am Warenabsatze subskribiert. Daß das Material, welches von den angeschlossenen Werken selbst weiter verarbeitet wird, und jenes, welches zur Ausfuhr gelangt, von dem ausschließlichen Verkauf durch das Komptoir freigegeben wird, kommt auch sonst fast überall vor. Wenn schließlich Rousiers auf die Art der Entstehung hinweist und bemerkt, daß das Comptoir de Longwy den Zweck in sich selbst trägt, während die deutschen Verkaufsbureaus erst durch andere Vereinbarungen vorbereitet werden und daher nur ein Mittel zu einem anderen Zwecke sind, so trifft das absolut nicht zu, denn es gibt zahlreiche Verkaufskartelle in Deutschland und Österreich, welche diese Entwicklung nicht durchgemacht und ähnlich wie das Comptoir sogleich in der Form von Verkaufsbureaus ins Leben getreten sind.

Die Verkaufskartelle stellen die vollkommenste Kartellorganisation dar, welche überhaupt erreichbar ist, denn sie beruhen auf einer Vergesellschaftung des Verkaufes, also der kommerziellen Tätigkeit der Produzenten. Ein weiteres Übergreifen der Vergesellschaftung auf die produktive Tätigkeit, auf den industriellen Betrieb führt bereits über den Rahmen eines Kartells hinaus: wir gelangen zur Fusion oder zum Trust. Der große Vorteil der Verkaufskartelle liegt darin, daß sie den Kartellzweck, nämlich die Regelung von Angebot und Nachfrage, am sichersten und vollkommensten, zugleich aber auch mit den geringsten Mitteln erreichen. Die Übersicht über das Verhältnis zwischen Produktion und Konsum wird gewonnen, ohne daß komplizierte statistische Aufnahmen nötig wären; die Einhaltung der getroffenen Vereinbarungen kann ohne einen kostspieligen Kontrollapparat überwacht werden. Übrigens wird sehr häufig und mit Recht darauf verwiesen, daß die Schaffung einer Verkaufsstelle durch die Zentralisierung und Vereinfachung der früher zersplitterten Verkaufs-

---

[1]) Paul de Rousiers, Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger. Paris 1901. S. 206 u. f.

organisation eine sehr bedeutende Verbilligung der Verkaufsspesen mit sich bringt, die schließlich auch den Konsumenten zu gute kommt.

Der Nachteil dieser Art von Kartellen ergibt sich aus der Tatsache, daß das Verkaufskartell als die am höchsten stehende Organisation die Übelstände, die dem Kartell als solchem anhaften, potenzieren muß. Das Verkaufskartell involviert den stärksten Eingriff in die Selbständigkeit der einzelnen Unternehmungen. Die industriellen Betriebe bleiben zwar noch in ihrer produktiven Tätigkeit zum Teil selbständig, nach außen tritt die Selbständigkeit fast gar nicht mehr hervor, das große Publikum hat es nur noch mit einem riesigen Produzenten zu tun und unterscheidet nicht mehr genau zwischen den Unternehmungen. Eben deshalb ist auch die Bildung eines Verkaufskartells mit großen Schwierigkeiten verbunden; gewöhnlich macht die Industrie zunächst noch in den einfacheren Kartellformen verschiedene Zwischenstadien durch, bevor das Verkaufskartell gelingt. Ist es einmal fertig, dann zeigt es freilich ein etwas zäheres Leben als die anderen Kartellformen.

G. Ausfuhrkartelle.

Unter den Ausfuhrkartellen lassen sich zwei Gruppen unterscheiden. Die erste Gruppe umfaßt solche Kartelle, welche den Export als eigentliches Ziel ins Auge fassen und diesem eine größere Rentabilität sichern wollen, die zweite Gruppe dagegen solche, welche den Export für ihre Inlandsorganisation verwenden, indem sie den Produktionsüberschuß ins Ausland bringen und dadurch den Inlandsmarkt entlasten. Bei der ersten Gruppe bildet der Export den Selbstzweck, bei der zweiten ein Mittel der Kartellpolitik.

Die Kartelle der ersten Gruppe repräsentieren streng genommen keine neue Kartellform, sondern entstehen durch die Anwendung der bisher behandelten Formen (Konditionen-, Preis-, Reduktions-, Kontingentierungs- und Verkaufskartelle) auf ein neues Objekt: das Auslandsgeschäft. Bisher haben wir die Kartelle nur soweit in Betracht gezogen, als sie Produktion und Konsum des Inlandes in Einklang zu bringen suchen; wir finden sie aber auch im Export, allerdings weniger häufig, weil der Weltmarkt selten von einem einzigen Produktionsgebiete beherrscht wird, sondern allgemein zugänglich ist. Die Anwendbarkeit der

Kartelle auf das Exportgeschäft hängt somit von einer Reihe weiterer Vorbedingungen ab. Vor allem sind sie nur in jenen Industriezweigen am Platze, für welche der Export eine Lebensfrage ist, und denen der innere Markt immer nur einen verhältnismäßig kleinen Bruchteil der Produktion abnehmen kann, also in sogenannten „Exportindustrien". Diese Exportindustrien müssen aber, damit ihnen die Kartellierung gelingt, mit ihrem Erzeugnis die Auslandsmärkte beherrschen, was natürlich um so schwieriger ist, als dort kein Zollschutz nachhelfen kann. Die betreffende Industrie muß nämlich entweder aus natürlichen Gründen ein tatsächliches Monopol besitzen oder sich mit den gleichen Konkurrenzindustrien anderer Länder zu einem internationalen Kartell organisieren.

Ein Beispiel für ein Ausfuhrkartell dieser Gruppe, und zwar in der Form des Preiskartells, erblicken wir in jenen Vereinbarungen, welche die österreichischen Bugholzmöbelfabrikanten im Herbst 1897 getroffen hatten, um die Preise für den außereuropäischen Export ab den Hafenplätzen zu regeln. Zu diesem Zwecke wurden für die einzelnen Artikel Mindestpreise — und zwar franko Freihafen Hamburg, Triest und Fiume franko Emballage — festgesetzt und auch die Zahlungskonditionen genau normiert. Die Kontrolle und Bestrafung der Übertretungen oblag einem Ausschuß, bei welchem jede Firma eine Kaution von 5000 Gulden erlegen mußte.

Als Ausfuhrkartell in der Form der Kontingentierung stellt sich die Konvention dar, welche seit Jahren unter den Salpeterproduzenten Chiles besteht und am 1. April 1901 auf 5 Jahre erneuert worden ist. Darnach wird von einer Kommission, welche der Vorstand der Vereinigung aus den Kreisen der Salpeterhändler ernennt, für jedes Werk die Ausfuhrquote bestimmt. Übersteigt die Produktion eines Werkes die zugesprochene Ausfuhrquote um mehr als 15 %, so ist für jeden überschießenden spanischen Zentner eine Konventionalstrafe von 6 d zu erlegen. Die über das Kontingent eines Werkes hinausreichende Mehrausfuhr wird, sobald sie 2½ % der Ausfuhrquote übersteigt, mit 18 d für jeden überschießenden spanischen Zentner bestraft.

Als Verkaufskartell läßt sich das am 1. Februar 1894 in St. Petersburg abgeschlossene Übereinkommen der russischen Petroleum-Raffineure anführen. Um den Handel mit raffiniertem russischen Öle auf den Auslandsmärkten zu organisieren

und namentlich um die bereits vorgesehene Verbindung mit der Standard Oil Company ins Werk setzen zu können, welche auf eine Teilung der Märkte der gesamten Welt zwischen dem russischen und amerikanischen Petroleum hinauslief, wurde der Auslandsverkauf von russischem Petroleum einem erwählten Komitee von 5 Personen übertragen. Jeder Raffineur, der direkt ins Ausland exportieren würde, hatte ein Strafe von 15 Kopeken pro Pud des exportierten Quantums zu entrichten. Die Beteiligungsziffern der einzelnen Raffinerien wurden auf Grund der im Jahre 1892 mit der Kaukasusbahn erfolgten tatsächlichen Exporte bestimmt und in Anteilscheinen ausgedrückt, von denen jeder einem Quantum von 1000 Pud Petroleum gleichgestellt wurde. Jede Raffinerie erhielt eine bestimmte Zahl von Anteilscheinen zuerkannt, welche auch die Verhältnisziffer für die Beteiligung am Exporte angab.

Die zweite Gruppe der eingangs genannten Ausfuhrkartelle stellt tatsächlich eine neue Kartellform dar. Das Objekt der Kartellierung ist der Inlandsmarkt, die Ausfuhr soll nur das Mittel hierzu bieten. Unter den bisher behandelten Kartellformen gehen die wirksameren (Reduktions-, Kontingentierungs-, Verkaufskartell) darauf aus, das richtige Verhältnis zwischen Produktion und Konsum durch eine Einschränkung der Produktion oder durch Verhinderung der Überproduktion zu erzielen. Die in Rede stehenden Exportkartelle lassen die Überproduktion bestehen, sie machen sie nur dadurch unschädlich, daß sie den vom inländischen Konsum nicht aufgenommenen Überschuß außer Landes bringen. Ein solcher Notexport ist nur mit Opfern möglich. Gewöhnlich werden die Waren in das Ausland zu billigeren Preisen verkauft als im Inland, wo sich die Preisbildung unter dem Zollschutz vollzieht und auf einem rentablen Niveau oft nur erhalten werden kann, wenn der Produktionsüberschuß selbst zu verlustbringenden Preisen exportiert wird. Eine solche Aktion setzt aber den Zollschutz und eine Organisation voraus, weil die Opfer für die Gesamtheit der betreffenden Industrie gebracht werden und daher auch von der Gesamtheit getragen werden müssen. Viele Kartelle gehen aber noch weiter: sie nehmen im Interesse der Gesundung des Inlandsmarktes nicht bloß die Preisdifferenz der niedrigen oder sogar verlustbringenden Auslandspreise auf sich, sondern gewähren aus einem gemeinsamen Fond Ausfuhrvergütungen oder Ausfuhrprämien, welche jeder Kartellteil-

nehmer für das exportierte Quantum Ware erhält. Durch diesen Nachteil oder Verlust wird der große Vorteil erreicht, daß sich die Inlandspreise auf einer Höhe behaupten, welche dem Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage entspricht.

Eine derartige planmäßige Erhaltung des Inlandsmarktes durch eine zeitweise oder dauernde Forcierung des Exportes kann auf verschiedene Weise in Angriff genommen werden. Es können sich beispielsweise die Industriellen derselben Branche lediglich zu dem Zwecke vereinigen, um aus gemeinsamen Beiträgen einen Fond zu schaffen, aus welchem Prämien für jedes zum Export gebrachte Quantum gezahlt werden. Einen solchen Fond haben die österreichischen Baumwollspinner im Jahre 1897 geschaffen, indem sie durch 6 Monate Beiträge von 2 kr. pro Spindel und Monat für einen Exportfond eingehoben haben, aus welchem Prämien für die exportierten Garne gezahlt wurden. Angeschlossen hatten sich dieser Aktion die Besitzer von 2100000 Spindeln (3/4 der Gesamtspindelzahl in Österreich). Der Zweck des Fonds war keineswegs der, dauernde Handelsbeziehungen zum Auslande zu schaffen, sondern lag ausschließlich darin, den durch frühere Garnimporte aus dem Auslande mit Ware überlasteten Inlandsmarkt zu befreien und die hoch angewachsenen Garnlager wieder zu räumen; tatsächlich ist der österreichische Garnexport von 4236 Meterzentner im Jahre 1896 auf 33014 im Jahre 1897 plötzlich gestiegen, um dann im Jahre 1898 wieder auf 8570 Meterzentner zu sinken.

Eine ständige Einrichtung sind die Ausfuhrvergütungen in der deutschen Eisenindustrie geworden. In dieser Frage besteht eine Kooperation zwischen dem rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat, dem Halbzeugverband und dem Düsseldorfer Roheisensyndikat.

Das österreichische Petroleumkartell, welches im Jahre 1896 in eine Krise geriet, weil es die steigenden Kontingentansprüche der einzelnen Raffinerien nicht zu befriedigen vermochte, half sich durch Schaffung eines Fonds, aus welchem für jeden Meterzentner zum Export gebrachten Petroleums eine Prämie von höchstens 2 fl. bezahlt wurde. Auch neuestens — April 1902 — ist zwischen der galizischen Rohölproduzenten-Vereinigung „Ropa“ und den maßgebenden Raffinerien ein Einverständnis über eine künstliche Förderung des Exportes erzielt worden, um der Überproduktion von Rohöl einen Ausweg zu verschaffen.

Die Ausfuhrprämie braucht aber nicht in einem festen, beim Export auszuzahlenden Betrage (als direkte Exportprämie) zu bestehen, sondern kann auch indirekt dadurch eintreten, daß mit Hilfe von Zoll und Kartell die Inlandspreise hoch gehalten und die Produzenten in den Stand gesetzt werden, nach dem Auslande selbst mit Verlust zu verkaufen. Ein lehrreiches Beispiel hierfür bietet das russische Zuckerkartell, welches unter der Führung des Finanzministers steht. Der Finanzminister bestimmt die Inlandspreise; diese „Ministerialpreise“ sind in der Regel so hoch gegriffen, daß sie eine nahezu völlige Ausnutzung des hohen Zolles gestatten. Der Anteil an dem Inlandsverkaufe hängt jedoch von der Gesamtproduktion ab, welche sich wiederum nur durch eine Steigerung des Exportes erhöhen läßt. Je größer der Export, desto größer der Gewinn im Inlandsverkaufe. Der Zucker wird daher nach dem Ausland selbst mit Verlustpreisen verkauft, weil in den „Ministerialpreisen“ die indirekte Prämie hierfür enthalten ist[1]. Daß das Kartell in Verbindung mit einem hohen Zoll zu einer Exportprämie führen kann, ist übrigens, wenn auch in geringerem Maße, auch dann möglich, wenn der staatliche Einfluß sich nicht so geltend macht, wie in Rußland.

3. Kartelle zur Regelung der Nachfrage.

A. Arbeitskartelle.

Während bei den bisher behandelten Arten die Regelung des Angebots als entscheidendes Merkmal erscheint, stellen sich die nun zu besprechenden Arten als Kartelle zur Regelung der Nachfrage dar. Bei den Arbeitskartellen speziell ist die Nachfrage nach Arbeitskräften das Ziel. Solche Kartelle sind aber nirgends zu dem Zwecke entstanden, um durch geschlossenes Vorgehen die Arbeitslöhne herabzusetzen, die Arbeitszeit zu verlängern oder auf andere Weise die Arbeitsbedingungen zu verschlechtern und dadurch vielleicht die Produktionsbedingungen zu verbilligen. Diese Tatsache braucht nicht auf den Edelmut der Unternehmer zurückgeführt zu werden, denn deren Interesse verlangt es so. Eine offensive Organisation der Arbeitgeber müßte mit Naturnotwendigkeit zu einer an Mitgliederzahl und Stoßkraft ungleich

---

[1]) Näheres bei Grunzel, System der Handelspolitik. Leipzig 1901. S. 524 ff.

mächtigeren Gegenorganisation der Arbeitnehmer Anlaß geben oder einer bereits vorhandenen Organisation neue Triebkraft einflößen. Durch diesen Nachteil wäre der ohnedies nur geringe und unsichere Vorteil der Produktionsverbilligung mehr als aufgewogen.

Die heutigen Arbeitskartelle verdanken vielmehr ihre Existenz erst der jahrelangen Tätigkeit, zuweilen den Übergriffen der einzelnen Arbeiterorganisationen, nachdem nicht bloß Forderungen nach Lohnverbesserung und Verkürzung der Arbeitszeit, sondern auch wirtschaftlich irrelevante Forderungen, wie die nach Freigabe des 1. Mai, nach Entlassung mißliebiger Beamten, der Organisation nicht angehöriger Arbeiter u. s. w. langwierige Kämpfe und Ausstände zur Folge hatten. Dem wohlorganisierten Streik gegenüber war das einzelne Unternehmen machtlos, und erst unter dem Drucke dieser Verhältnisse sehen wir ungefähr seit dem Jahre 1890 namentlich in Deutschland und teilweise auch in Österreich Arbeitskartelle entstehen. Ihre Besonderheit liegt übrigens nicht bloß darin, daß ihre Aufgabe eine mehr negative, eine abwehrende ist, damit eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage hintangehalten wird, sondern auch darin, daß sie den lokalen oder territorialen Verhältnissen angepaßt werden, indem sie sich von vornherein auf eine Industriestadt oder ein Industriezentrum beschränken oder doch als örtliche Gruppen innerhalb eines großen Gesamtverbandes erscheinen. Die Beschränkung der Teilnehmer auf eine bestimmte Branche ist zwar sehr wichtig und förderlich, aber nicht unbedingt notwendig, weil unter Umständen die örtliche Interessengemeinschaft zur Kartellbildung genügt.

Die Hauptaufgabe der Arbeitskartelle besteht in der A b w e h r u n b e r e c h t i g t e r S t r i k e s. Bevor eingegriffen wird, muß also zunächst festgestellt werden, daß ein Strike vorliegt und daß er unberechtigt ist. Unter Strike versteht man im allgemeinen die gemeinsame und freiwillige Niederlegung der Arbeit seitens der Arbeiter eines Betriebes oder einer Industrie, um dadurch günstigere Arbeitsbedingungen zu erzwingen. Gewöhnlich erfolgt die Niederlegung plötzlich, ohne Einhaltung der vereinbarten Kündigungsfrist. Jedoch ist in den letzten Jahren in Deutschland wiederholt das Bestreben zu Tage getreten, durch zwar ordnungsgemäße, aber gemeinschaftliche Kündigung die Unternehmer zu schädigen. Daher hat der Gesamtverband deutscher Metall-

industrieller, das größte der bestehenden Arbeitskartelle, am 15. September 1900 den Beschluß gefaßt: „Wenn behufs Erzwingung günstigerer Lohn- und Arbeitsbedingungen die Arbeitnehmer eines Werkes verabredetermaßen gleichzeitig oder in kurz bemessener Frist nacheinander das Arbeitsverhältnis kündigen, so sind dieselben Ausständigen gleich zu erachten.“ Es kommt also nicht auf die Art der Arbeitsniederlegung, sondern auf die Verabredung und Absicht an.

Es kann aber nicht Sache eines allgemeinen Interessen dienenden Unternehmerverbandes sein, jeden Ausstand ohne weiteres gewaltsam niederringen zu wollen, sondern er muß auf die Ursachen des Ausstandes zurückgehen und eventuell eine Schlichtung der Differenzen versuchen. Zu diesem Zwecke besteht in den meisten Organisationen eine Vertrauensmännerkommission oder ein Einigungsausschuß, welcher auf die Anzeige hin, daß ein Strike ausgebrochen ist, sofort zusammenzutreten hat. Von dieser Kommission wird der vom Strike betroffene Unternehmer gehört, es wird aber auch den Arbeitern Gelegenheit gegeben, ihre Beschwerden vorzubringen. Gelingt in diesem Stadium eine Vermittlung nicht, so fällt die Kommission ihre Entscheidung, bei welcher der vom Strike betroffene Arbeitgeber selbstverständlich nicht mitwirkt. Die Entscheidung kann die Beschwerden der Arbeiter für begründet erklären; in diesem Falle hat der Vorsitzende dem betreffenden Unternehmer aufzutragen, binnen einer bestimmten Frist für Abhilfe zu sorgen. Erscheint der Strike dagegen als unberechtigt, so gewährt der Verband dem betroffenen Mitgliede seine werktätige Hilfe.

Diese Hilfe geht zunächst dahin, daß die ausständigen Arbeiter von den übrigen Verbandsmitgliedern nicht aufgenommen, also ausgesperrt werden. Sofort bei Ausbruch des Strikes ist dem Vorstande eine Liste der strikenden Arbeiter mit möglichst genauer Angabe der Personalverhältnisse einzusenden. Diese Liste wird vervielfältigt und allen Mitgliedern, eventuell auch verwandten Vereinen übermittelt. Die Mitglieder sind bei Strafe verpflichtet, die ihnen bekannt gegebenen Strikenden nicht aufzunehmen oder die bereits aufgenommenen zu entlassen. Die Sperre wird entweder durch die Tatsache der Strikebeendigung, von welcher ebenfalls Kenntnis gegeben wird, oder durch Beschluß des Vorstandes aufgehoben. Zuweilen wird im Statute die Verhängung einer allgemeinen Sperre in sämtlichen Verbandswerken

als zulässig erklärt, jedoch ist ein solcher Beschluß an strengere Voraussetzungen gebunden. So bestimmen die Satzungen des Verbandes der Metallindustriellen in der Kreishauptmannschaft Dresden in § 12: „Bei einem in einem Verbandswerke ausbrechenden Strike soll im äußersten Falle der Beschluß der Verbandsversammlung zulässig sein, die Arbeit in sämtlichen Verbandswerken einzustellen. Dieser Beschluß kann nur auf Antrag des Vorstandes in einer Verbandsversammlung, in welcher mindestens die Hälfte sämtlicher Stimmen vertreten ist, mit 3/4 Mehrheit gefaßt werden."

Einen großen Druck auf die Nachgiebigkeit des Unternehmers üben aber nicht bloß die mit der Betriebseinstellung unmittelbar verbundenen Nachteile, sondern auch die in den Lieferungskontrakten begründeten Verpflichtungen gegen die Abnehmer. Der Unternehmer hat die Waren zu bestimmten Fristen abzuliefern und läuft daher Gefahr, seine Kundschaft dauernd zu verlieren, wenn sich der Abnehmer, der häufig selbst wieder Unternehmer ist, die Waren anderweitig beschaffen muß. Deshalb greifen die Verbände auch in dieser Richtung ein. Es wird entweder statutenmäßig den Mitgliedern die Verpflichtung auferlegt, die von einem Strike betroffenen Unternehmungen „durch Aushilfslieferungen zu Vorzugspreisen" möglichst zu unterstützen (Verband der Metallindustriellen Dresden), oder es wird der Ausschuß ermächtigt, die in der notleidenden Fabrik vorliegenden Aufträge auf die übrigen Fabriken zu verteilen, welche verpflichtet sind, dieselben mit gleicher Sorgfalt wie ihre eigenen Aufträge auszuführen (Verband der Metallindustriellen Magdeburg). Eine nähere Regelung des Verfahrens enthalten die Satzungen der Vereinigung der Berliner Metallwarenfabrikanten, welche bestimmen: „Auf Antrag des betreffenden Unternehmers hat die Vertrauenskommission das Recht, sofort bis zu 10 % der gleichartigen Arbeitskräfte der nicht vom Strike betroffenen gleichartigen Betriebe zu diesem Zwecke in Anspruch zu nehmen. Der durch den Strike betroffene Betrieb ist selbstverständlich gehalten, hierbei jede Unterstützung zu gewähren. Auch die Preisfestsetzung hat auf Antrag des Unternehmers die Vertrauenskommission als Schiedsgericht endgültig zu entscheiden. Die zur Lieferung von Arbeit zu Verpflichtenden sind gehalten, dem durch Strike betroffenen Betrieb dieselbe zum Herstellungspreise zuzüglich eines Maximalzuschlages von 25 % zu liefern." Der Verband Berliner Metallindustrieller verpflichtet

die angeschlossenen Gießereien, den zur Aushilfe nötigen Guß zu ihren, beziehungsweise zu den zur Zeit allgemeinen Durchschnittsselbstkosten zu liefern. Die endgültige Entscheidung über die Höhe der Selbstkosten steht der Vertrauenskommission zu. Den Aufschlag, welcher der den Guß liefernden Firma zu zahlen ist, deckt der Verband nach Maßgabe eines diesbezüglichen Beschlusses der Vertrauenskommission. Weiter ist in allen Statuten festgesetzt, daß die Arbeiter, welche sich weigern, solche Aushilfsarbeiten zu verrichten, als Strikende anzusehen sind.

Manche Verbände schaffen auch aus den Mitgliedsbeiträgen, Strafgeldern u. s. w. eine Hilfskasse, aus welcher Mitglieder für die aus unberechtigten Arbeitseinstellungen entstehenden Verluste wenigstens teilweise entschädigt werden. Über die Art und Weise der Verwendung der Hilfskasse entscheidet gewöhnlich der Vorstand nach eigenem Ermessen.

Eine Quelle zahlloser Konflikte zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern bot die Maifeier. Der vom 14. bis 21. Juli 1889 gelegentlich der hundertjährigen Erinnerungsfeier an die französische Revolution tagende internationale Arbeiterkongreß in Paris hatte den Beschluß gefaßt, für den 1. Mai jeden Jahres „eine große internationale Manifestation zu organisieren, und zwar dergestalt, daß gleichzeitig in allen Ländern und in allen Städten an einem Tage die Arbeiter an die öffentlichen Gewalten die Forderung richten, den Arbeitstag auf acht Stunden festzusetzen und die übrigen Beschlüsse des internationalen Kongresses von Paris zur Ausführung zu bringen". Die Maifeier wurde somit zu einer Machtfrage der beiderseitigen Organisationen. Die meisten Arbeitskartelle verpflichten daher ihre Mitglieder, den 1. Mai nicht freizugeben und die an diesem Tage fortbleibenden Arbeiter als Strikende zu betrachten. Manche sind noch weiter gegangen, indem sie, wie z. B. das seinerzeitige Fabrikantenkomitee in Bielitz, längere Aussperrungen angedroht und ausgeführt haben.

Die organisierten Arbeiter sind weiter unausgesetzt bestrebt, bei gleichen Löhnen die Arbeitszeit auf 8 Stunden herabzudrücken. Da die Unternehmer die einheitliche Einführung des Achtstundentages im Interesse ihrer Konkurrenzfähigkeit mit dem Auslande perhorreszieren, partielle Erfolge der Arbeiterschaft in den Einzelbetrieben jedoch sehr leicht zu einer Verallgemeinerung führen, so haben viele Verbände ihre Mitglieder zur Einhaltung einer bestimmten Arbeitszeit in den Fabriken verpflichtet. So hat der Gesamt-

verband deutscher Metallindustrieller, wie er in seinen Geschäftsberichten konstatiert, bei denjenigen Mitgliedern, deren Fabriken eine geringere Arbeitszeit aufweisen, durch seine Organe auf Einführung des Zehnstundentages hinwirken lassen. Der im Jahre 1900 begründete Verband nordböhmischer Industrieller hat als Vorbedingung für die Aufnahme einer Firma als Mitglied die Verpflichtung aufgestellt, daß eine Verkürzung der normalen täglichen Arbeitszeit unter das Ausmaß von zehn effektiven Arbeitsstunden (d. i. ohne Einrechnung von Pausen) für alle jene Arbeiter, welche in den Hauptbetrieben beschäftigt sind, nicht zugestanden werden darf.

Die Verbände in Deutschland haben ferner Arbeitsnachweisstellen organisiert, welche den doppelten Zweck verfolgen, 1. den Mitgliedern die nötigen Arbeitskräfte zu beschaffen und 2. eine fortgesetzte Kontrolle über die Arbeiter zu üben. Es wird ein Bureau errichtet, welchem alle Verbandsmitglieder ihren Bedarf an Arbeitskräften anzuzeigen haben. Die Benutzung der Nachweisstelle ist in der Regel eine obligatorische, nur in Ausnahmefällen wird den Betrieben die direkte Aufnahme von Arbeitern gestattet, wie z. B. dann, wenn die Nachweisstelle nicht imstande ist, den erhaltenen Auftrag auszuführen, wenn es sich um dringende Arbeiten handelt, wenn Arbeiter zu vorübergehender Arbeit außerhalb der Werkstätten benötigt werden, wenn Spezialkräfte oder Angestellte mit Monatsgehalt gesucht werden u. s. w. Die Arbeiter, für welche die Benutzung unentgeltlich ist, erhalten, sobald sie einem Betriebe zugewiesen werden, einen Nachweisschein oder Handzettel, der eine beschränkte Gültigkeit hat (1 oder 2 Tage, 14 Tage, 4 Wochen) und ein vollständiges Nationale des Arbeiters enthält. Der Unternehmer hat, falls er den Arbeiter einstellt, den Nachweisschein abzunehmen und mit Angabe des Einstellungstages, sowie der Firma des Arbeitgebers sogleich der Nachweisstelle zurückzusenden. Außer der bloßen Arbeitsvermittlung hat aber die Nachweisstelle sowohl die in Arbeit befindlichen als auch die neu einzustellenden Arbeiter unter Kontrolle zu nehmen. Die Mitglieder haben die Pflicht, diesbezügliche Mitteilungen im vertraulichen Wege der Nachweisstelle zu übermitteln. Die Kontrolle soll, wie § 2 der Arbeitsnachweisstelle des Dresdener Verbandes der Metallindustriellen ausdrücklich bestimmt, dahinwirken, „agitatorische, lüderliche und unehrliche Elemente von den Verbandswerkstätten möglichst fernzuhalten.“ Große Bedeutung hat

die Institution für Strikefälle, wenn es sich um die rasche Beschaffung von Ersatzarbeitern handelt. Der für die Unternehmer günstige Ausgang des Strikes der Hamburger Werftarbeiter wurde ganz besonders dem Wirken der obligatorischen Arbeitsnachweisstelle in Hamburg zugeschrieben.

Derartige Arbeitskartelle treten zumeist in der Form von freien industriellen Verbänden auf, sie erscheinen zuweilen sogar in der „Förderung allgemeiner Interessen der Industrie", welche statutengemäß als Zweck des Verbandes aufgestellt wird, mit inbegriffen. Immerhin unterscheiden sich die Verbände, welche ein Arbeitskartell beinhalten, von den allgemeinen Industriellenverbänden schon durch die Statuten. Der Unterschied zeigt sich beispielsweise in der strengeren Fassung der Pflichten der Mitglieder, indem gewöhnlich ausgesprochen wird, daß jedes Mitglied nicht nur den Statuten, sondern auch allen innerhalb der Grenzen des Verbandszweckes gefaßten Beschlüssen des Vorstandes oder der Vollversammlung unterworfen ist. Nicht selten wird beim Eintritt der Erlag einer Kaution als Sicherstellung für die pünktliche Erfüllung der dem Verbande gegenüber eingegangenen Verpflichtungen verlangt. Der Jahresbeitrag ist nicht, wie dies bei allgemeinen Verbänden üblich ist, ein fixer und für alle Mitglieder gleichartiger, sondern wird nach der Lohnsumme oder der Arbeiterzahl des betreffenden Unternehmens abgestuft. Dementsprechend wird auch das Stimmverhältnis der Mitglieder direkt oder indirekt nach der Lohnsumme oder Arbeiterzahl geregelt. Der Verband Berliner Metallindustrieller gibt den Mitgliedern, welche bis zu 50 Arbeiter beschäftigen, 1 Stimme, jenen mit 51 bis 100 Arbeitern 2, mit 101 bis 250 4, mit 251 bis 500 6, mit 501 bis 1000 8, mit 1001 bis 2000 10 und jenen mit mehr als 2000 Arbeitern 12 Stimmen. Der Verband in den politischen Bezirken Baden, Mödling, Neunkirchen, Wiener-Neustadt und Umgebung gibt jedem Mitgliede soviel Stimmen, als es im Durchschnitt des abgelaufenen Kalenderjahres 50 Arbeiter beschäftigte. Der Verband nordböhmischer Industrieller berechnet die Stimmenzahl nach dem Mitgliedsbeitrage, welcher selbst wieder nach der Lohnsumme bestimmt wird. Auch die Hilfskasse für Strikefälle ist häufig vorgesehen in mehr oder minder verdeckter Form, je nachdem die Behörden den Arbeitskartellen mehr oder weniger freundlich gegenüberstehen. Die weiteste Fassung findet sich wohl in dem Statut des genannten Verbandes für Baden, Mödling u. s. w.,

in welchem § 6 sagt: „Die nach Bestreitung und Berichtigung der Verwaltungskosten des Verbandes verbleibenden Überschüsse aus den Jahresbeiträgen können zur Unterstützung von Mitgliedern verwendet werden. Über solche Unterstützungsgesuche entscheidet endgültig der Vorstand." Da dem Verbande durchwegs Großbetriebe ersten Ranges angehören, so sind die „Unterstützungsgesuche" wohl nicht in dem üblichen Sinne aufzufassen.

Als die hervorragendste Organisation auf dem Gebiete der Arbeitskartelle in Deutschland darf wohl der Gesamtverband deutscher Metallindustrieller bezeichnet werden, welcher im Jahre 1891 in Berlin begründet wurde. Er gliedert sich wieder in Bezirksverbände, welche ihre eigenen Statuten haben und in den Ausschuß je nach ihrer Größe 1—3 Abgeordnete entsenden. Auch Einzelbetriebe werden aufgenommen, welche zusammen ebenfalls 1—3 Abgeordnete wählen, somit als eine Art loser Unterverband angegliedert sind. Zur Zeit zählt der Gesamtverband nicht weniger als 22 Bezirksverbände, welche die Eisen- bezw. Metallindustriellen umfassen von Anhalt, Berlin, Brandenburg, Braunschweig, Schlesien, Cassel, Chemnitz, Dresden, Ost- und Westpreußen, Frankfurt a. M., Halle a. S., Hamburg, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Lübeck, Magdeburg, Baden, Nürnberg und Württemberg, ferner 2 angeschlossene Vereine, nämlich den Verein der Kupferschmiedereien Deutschlands und den Verein deutscher Eisengießereien, und eine Anzahl von Einzelbetrieben. Somit erscheinen 2449 Unternehmungen mit 284630 Arbeitern vereinigt. Arbeitsnachweisstellen bestehen im ganzen 11, und zwar 2 in Berlin und je 1 in Braunschweig, Chemnitz, Dresden, Halle a. S. Hamburg, Hannover, Leipzig, Lübeck und Magdeburg. Außerdem bestehen noch andere Arbeitskartelle, wie die im Jahre 1890 begründete Vereinigung deutscher Flaschenfabriken in Hamburg.

Für Österreich sind bereits erwähnt worden der im Jahre 1900 begründete Verband nordböhmischer Industrieller in Reichenberg, das seinerzeitige Fabrikanten-Komitee der Bielitz-Bialaer Industriellen, welches inzwischen in einem allgemeinen Interessen dienenden Verbande aufgegangen ist, und der im Gefolge des großen Neunkirchner Strikes begründete Verband der Industriellen in den politischen Bezirken Baden, Mödling, Neunkirchen, Wiener-Neustadt und Umgebung.

B. Bezugskartelle.

Aber nicht bloß die Nachfrage nach Arbeitskräften, sondern auch die nach Rohstoffen und Halbfabrikaten wird häufiger Gegenstand einer gemeinsamen Regelung der Interessenten, welche namentlich dann gefördert wird, wenn der betreffende Rohstoff oder das Halbfabrikat von den Produzenten bereits kartelliert worden ist. Es entsteht dann für denselben Artikel gegenüber dem Produzentenkartell ein Konsumentenkartell. Das erstere soll das Angebot, das letztere die Nachfrage günstig gestalten, ein gegensätzliches Bestreben, welches oft zu Kämpfen, manchmal aber auch zu einer Einigung der Gegenkartelle führt. Es ist jedoch nicht zu leugnen, daß die Konsumentenkartelle wegen der großen Zersplitterung des Konsums, der großen Verschiedenartigkeit der zu vereinigenden Interessen u. s. w. viel schwieriger und daher auch seltener sind.

Für die Bezugs- oder Konsumentenkartelle läßt sich manche der Formen benutzen, welche sich unter den Produzentenkartellen ausgebildet haben. Auch hier ist als einfachste Form das Konditionenkartell denkbar, indem sich die Konsumenten verpflichten, einen Artikel nur unter bestimmten geänderten Lieferungs- und Zahlungsbedingungen zu kaufen. Es finden sich beispielsweise in den Schlußbriefen der Kohlenwerke zuweilen Klauseln, durch welche sich die Käufer bedrückt fühlen, wie die Strikeklausel, welche das Werk im Falle eines Strikes von der Lieferung vollständig entbindet, oder die Haussеklausel, welche eine Erhöhung der Preise für die bereits geschlossenen Kohlenmengen ermöglicht u. s. w. Würden sich nun die Industriellen verpflichten, solche Schlußbriefe nicht zu akzeptieren, so wäre ein Konditionenkartell gegeben.

Ein Preiskartell wird dahin gehen, daß sich die Konsumenten verpflichten, beim Einkauf einen bestimmten Maximalpreis einzuhalten, entsprechend dem Minimalpreis des Preiskartells der Produzenten. Die Bildung eines solchen Kartells wird nur dann in Frage kommen, wenn die Produzenten tatsächlich vereinigt sind, weil sich sonst wegen der gegenseitigen Unterbietungen nicht eine starre Preisgrenze nach unten feststellen lassen wird. Nur dann, wenn der von den Produzenten festgehaltene Minimalpreis, der übrigens auch durch ein anderes als durch ein Preiskartell gehalten werden kann, den Konsumenten zu hoch erscheint, werden sie Veranlassung haben, einen Maximalpreis festzulegen, der aber natürlich niedriger sein wird, wie der Minimalpreis der Produ-

nehmer für das exportierte Quantum Ware erhält. Durch diesen Nachteil oder Verlust wird der große Vorteil erreicht, daß sich die Inlandspreise auf einer Höhe behaupten, welche dem Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage entspricht.

Eine derartige planmäßige Erhaltung des Inlandsmarktes durch eine zeitweise oder dauernde Forcierung des Exportes kann auf verschiedene Weise in Angriff genommen werden. Es können sich beispielsweise die Industriellen derselben Branche lediglich zu dem Zwecke vereinigen, um aus gemeinsamen Beiträgen einen Fond zu schaffen, aus welchem Prämien für jedes zum Export gebrachte Quantum gezahlt werden. Einen solchen Fond haben die österreichischen Baumwollspinner im Jahre 1897 geschaffen, indem sie durch 6 Monate Beiträge von 2 kr. pro Spindel und Monat für einen Exportfond eingehoben haben, aus welchem Prämien für die exportierten Garne gezahlt wurden. Angeschlossen hatten sich dieser Aktion die Besitzer von 2100000 Spindeln (3/4 der Gesamtspindelzahl in Österreich). Der Zweck des Fonds war keineswegs der, dauernde Handelsbeziehungen zum Auslande zu schaffen, sondern lag ausschließlich darin, den durch frühere Garnimporte aus dem Auslande mit Ware überlasteten Inlandsmarkt zu befreien und die hoch angewachsenen Garnlager wieder zu räumen; tatsächlich ist der österreichische Garnexport von 4236 Meterzentner im Jahre 1896 auf 33014 im Jahre 1897 plötzlich gestiegen, um dann im Jahre 1898 wieder auf 8570 Meterzentner zu sinken.

Eine ständige Einrichtung sind die Ausfuhrvergütungen in der deutschen Eisenindustrie geworden. In dieser Frage besteht eine Kooperation zwischen dem rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat, dem Halbzeugverband und dem Düsseldorfer Roheisensyndikat.

Das österreichische Petroleumkartell, welches im Jahre 1896 in eine Krise geriet, weil es die steigenden Kontingentansprüche der einzelnen Raffinerien nicht zu befriedigen vermochte, half sich durch Schaffung eines Fonds, aus welchem für jeden Meterzentner zum Export gebrachten Petroleums eine Prämie von höchstens 2 fl. bezahlt wurde. Auch neuestens — April 1902 — ist zwischen der galizischen Rohölproduzenten-Vereinigung „Ropa" und den maßgebenden Raffinerien ein Einverständnis über eine künstliche Förderung des Exportes erzielt worden, um der Überproduktion von Rohöl einen Ausweg zu verschaffen.

Die Ausfuhrprämie braucht aber nicht in einem festen, beim Export auszuzahlenden Betrage (als direkte Exportprämie) zu bestehen, sondern kann auch indirekt dadurch eintreten, daß mit Hilfe von Zoll und Kartell die Inlandspreise hoch gehalten und die Produzenten in den Stand gesetzt werden, nach dem Auslande selbst mit Verlust zu verkaufen. Ein lehrreiches Beispiel hierfür bietet das russische Zuckerkartell, welches unter der Führung des Finanzministers steht. Der Finanzminister bestimmt die Inlandspreise; diese „Ministerialpreise" sind in der Regel so hoch gegriffen, daß sie eine nahezu völlige Ausnutzung des hohen Zolles gestatten. Der Anteil an dem Inlandsverkaufe hängt jedoch von der Gesamtproduktion ab, welche sich wiederum nur durch eine Steigerung des Exportes erhöhen läßt. Je größer der Export, desto größer der Gewinn im Inlandsverkaufe. Der Zucker wird daher nach dem Ausland selbst mit Verlustpreisen verkauft, weil in den „Ministerialpreisen" die indirekte Prämie hierfür enthalten ist[1]). Daß das Kartell in Verbindung mit einem hohen Zoll zu einer Exportprämie führen kann, ist übrigens, wenn auch in geringerem Maße, auch dann möglich, wenn der staatliche Einfluß sich nicht so geltend macht, wie in Rußland.

3. Kartelle zur Regelung der Nachfrage.

A. Arbeitskartelle.

Während bei den bisher behandelten Arten die Regelung des Angebots als entscheidendes Merkmal erscheint, stellen sich die nun zu besprechenden Arten als Kartelle zur Regelung der Nachfrage dar. Bei den Arbeitskartellen speziell ist die Nachfrage nach Arbeitskräften das Ziel. Solche Kartelle sind aber nirgends zu dem Zwecke entstanden, um durch geschlossenes Vorgehen die Arbeitslöhne herabzusetzen, die Arbeitszeit zu verlängern oder auf andere Weise die Arbeitsbedingungen zu verschlechtern und dadurch vielleicht die Produktionsbedingungen zu verbilligen. Diese Tatsache braucht nicht auf den Edelmut der Unternehmer zurückgeführt zu werden, denn deren Interesse verlangt es so. Eine offensive Organisation der Arbeitgeber müßte mit Naturnotwendigkeit zu einer an Mitgliederzahl und Stoßkraft ungleich

---

[1]) Näheres bei Grunzel, System der Handelspolitik. Leipzig 1901. S. 524 ff.

mächtigeren Gegenorganisation der Arbeitnehmer Anlaß geben oder einer bereits vorhandenen Organisation neue Triebkraft einflößen. Durch diesen Nachteil wäre der ohnedies nur geringe und unsichere Vorteil der Produktionsverbilligung mehr als aufgewogen.

Die heutigen Arbeitskartelle verdanken vielmehr ihre Existenz erst der jahrelangen Tätigkeit, zuweilen den Übergriffen der einzelnen Arbeiterorganisationen, nachdem nicht bloß Forderungen nach Lohnverbesserung und Verkürzung der Arbeitszeit, sondern auch wirtschaftlich irrelevante Forderungen, wie die nach Freigabe des 1. Mai, nach Entlassung mißliebiger Beamten, der Organisation nicht angehöriger Arbeiter u. s. w. langwierige Kämpfe und Ausstände zur Folge hatten. Dem wohlorganisierten Streik gegenüber war das einzelne Unternehmen machtlos, und erst unter dem Drucke dieser Verhältnisse sehen wir ungefähr seit dem Jahre 1890 namentlich in Deutschland und teilweise auch in Österreich Arbeitskartelle entstehen. Ihre Besonderheit liegt übrigens nicht bloß darin, daß ihre Aufgabe eine mehr negative, eine abwehrende ist, damit eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage hintangehalten wird, sondern auch darin, daß sie den lokalen oder territorialen Verhältnissen angepaßt werden, indem sie sich von vornherein auf eine Industriestadt oder ein Industriezentrum beschränken oder doch als örtliche Gruppen innerhalb eines großen Gesamtverbandes erscheinen. Die Beschränkung der Teilnehmer auf eine bestimmte Branche ist zwar sehr wichtig und förderlich, aber nicht unbedingt notwendig, weil unter Umständen die örtliche Interessengemeinschaft zur Kartellbildung genügt.

Die Hauptaufgabe der Arbeitskartelle besteht in der Abwehr unberechtigter Strikes. Bevor eingegriffen wird, muß also zunächst festgestellt werden, daß ein Strike vorliegt und daß er unberechtigt ist. Unter Strike versteht man im allgemeinen die gemeinsame und freiwillige Niederlegung der Arbeit seitens der Arbeiter eines Betriebes oder einer Industrie, um dadurch günstigere Arbeitsbedingungen zu erzwingen. Gewöhnlich erfolgt die Niederlegung plötzlich, ohne Einhaltung der vereinbarten Kündigungsfrist. Jedoch ist in den letzten Jahren in Deutschland wiederholt das Bestreben zu Tage getreten, durch zwar ordnungsgemäße, aber gemeinschaftliche Kündigung die Unternehmer zu schädigen. Daher hat der Gesamtverband deutscher Metall-

industrieller, das größte der bestehenden Arbeitskartelle, am 15. September 1900 den Beschluß gefaßt: „Wenn behufs Erzwingung günstigerer Lohn- und Arbeitsbedingungen die Arbeitnehmer eines Werkes verabredetermaßen gleichzeitig oder in kurz bemessener Frist nacheinander das Arbeitsverhältnis kündigen, so sind dieselben Ausständigen gleich zu erachten.“ Es kommt also nicht auf die Art der Arbeitsniederlegung, sondern auf die Verabredung und Absicht an.

Es kann aber nicht Sache eines allgemeinen Interessen dienenden Unternehmerverbandes sein, jeden Ausstand ohne weiteres gewaltsam niederringen zu wollen, sondern er muß auf die Ursachen des Ausstandes zurückgehen und eventuell eine Schlichtung der Differenzen versuchen. Zu diesem Zwecke besteht in den meisten Organisationen eine Vertrauensmännerkommission oder ein Einigungsausschuß, welcher auf die Anzeige hin, daß ein Strike ausgebrochen ist, sofort zusammenzutreten hat. Von dieser Kommission wird der vom Strike betroffene Unternehmer gehört, es wird aber auch den Arbeitern Gelegenheit gegeben, ihre Beschwerden vorzubringen. Gelingt in diesem Stadium eine Vermittlung nicht, so fällt die Kommission ihre Entscheidung, bei welcher der vom Strike betroffene Arbeitgeber selbstverständlich nicht mitwirkt. Die Entscheidung kann die Beschwerden der Arbeiter für begründet erklären; in diesem Falle hat der Vorsitzende dem betreffenden Unternehmer aufzutragen, binnen einer bestimmten Frist für Abhilfe zu sorgen. Erscheint der Strike dagegen als unberechtigt, so gewährt der Verband dem betroffenen Mitgliede seine werktätige Hilfe.

Diese Hilfe geht zunächst dahin, daß die ausständigen Arbeiter von den übrigen Verbandsmitgliedern nicht aufgenommen, also ausgesperrt werden. Sofort bei Ausbruch des Strikes ist dem Vorstande eine Liste der strikenden Arbeiter mit möglichst genauer Angabe der Personalverhältnisse einzusenden. Diese Liste wird vervielfältigt und allen Mitgliedern, eventuell auch verwandten Vereinen übermittelt. Die Mitglieder sind bei Strafe verpflichtet, die ihnen bekannt gegebenen Strikenden nicht aufzunehmen oder die bereits aufgenommenen zu entlassen. Die Sperre wird entweder durch die Tatsache der Strikebeendigung, von welcher ebenfalls Kenntnis gegeben wird, oder durch Beschluß des Vorstandes aufgehoben. Zuweilen wird im Statute die Verhängung einer allgemeinen Sperre in sämtlichen Verbandswerken

Regelung finden wir z. B. beim Brikettverkaufsverein zu Dortmund, beim Kalikartell, beim österreichischen Kaolinkartell u. s. w. Dem Vorzug der Einfachheit steht jedoch hierbei der große Nachteil gegenüber, daß der Konsum sehr ungleich belastet und dadurch vielleicht beeinträchtigt wird. Das Kalikartell machte diese Erfahrung in den Geschäftsbeziehungen zu Amerika. Da die Preise loko Staßfurt gestellt waren, war den Alleinvertretern der Zuschlag für Bahn- und Seefracht, für die Seeversicherung u. dergl. überlassen; eine Freiheit, welche die Vertreter sehr zu ihren Gunsten ausnutzten [1]). Deshalb helfen sich manche Kartelle dadurch, daß sie für jedes einzelne Mitglied auf Grund seiner bisherigen Verfrachtungen einen Normalfrachtsatz in Anrechnung bringen. Der Verband schlesischer Holzstofffabrikanten vergütet dem Absender die den Normalsatz überschreitenden Frachtbeträge, verrechnet dagegen mit ihm zugunsten der Verbandskasse allfällige Frachtersparnisse (§ 5 und 9 der Statuten). Wenn die Frachtkosten den Grundpreisen zugeschlagen und erst aus diesen Preisen der Durchschnittsverkaufspreis ermittelt wird, nach welchem die Abrechnung mit den einzelnen Firmen erfolgen soll, so entsteht eine Prämie für jene Firmen, welche gegen die Konventionsbestimmungen nahe gelegene Kunden für sich zu gewinnen suchen, um die Frachtkosten möglichst zu verringern und auf diese Weise höhere Preise zu erzielen. Dieser Fall zeigte sich bei den Kartellen der deutschen Salinen [2]).

Die **Ausgleichung der** sich trotz etwa bestehender Grundpreise, Normalfrachtsätze u. s. w. ergebenden **Differenzen in den Geschäftsgewinnen** erfolgt durch die Abrechnung mit den Kartellmitgliedern, welche sich vor allem danach richtet, ob die Verkaufsstelle selbst fakturiert oder nicht. Werden die Fakturen von den liefernden Firmen an die Abnehmer selbst ausgestellt, dann ist die Aufgabe der Verkaufsstelle nur die Geschäftsvermittlung. Dieser Stelle müssen aber Kopien der Fakturen gesendet werden, damit eine genaue Kontrolle des Geschäftsganges möglich ist. Der Ausgleich vollzieht sich nun in der Art, daß die Geschäftsstelle nach den tatsächlich erzielten, bald höheren, bald niedrigeren Nettopreisen einen Durchschnittspreis berechnet. Sodann werden die Differenzen erhoben, die sich für jede einzelne

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 24.
[2]) a. a. O., S. 157.

Fabrik zwischen der tatsächlich auf Grund der Fakturen erzielten Einnahme und jenem Betrage ergeben, den man durch eine Multiplikation des gesamten Verkaufsquantums mit dem Durchschnittspreise erhält. Die Firmen, bei denen sich diese Einnahme höher stellt, müssen die Differenz an jene Firmen auszahlen, bei welchen sie niedriger geblieben ist. Diese Art der Berechnung besteht beim Kalikartell.

Der Kohlensäure-Verkaufsverein nimmt an den Fakturenbeträgen zunächst einzelne Abzüge vor, nämlich die etwaigen Frachtkosten und auch die etwa der Fabrik zur Last fallenden Rückfrachten für die leeren Flaschen, ein Rollgeld, bezw. Expeditionsgebühr für Lieferung vom Werk direkt an die Kundschaft ohne die Benutzung von Eisenbahn- oder Schiffstransport u. s. w., schlägt aber auch Zuschläge hinzu bei Lieferung von Kohlensäure in eisernen Leihflaschen. Am Schlusse jedes Monats wird, getrennt nach dem Versandt in Eigentums- und Leihflaschen, die verkaufte Menge flüssiger Kohlensäure, sowie der durchschnittliche Grundpreis pro Kilo flüssiger Kohlensäure 1) für jeden Kontrahenten, 2) für die Gesamtheit der Kontrahenten berechnet. Ist der von den einzelnen Kontrahenten erzielte Grundpreis niedriger oder höher, wie derjenige der Gesamtheit der Kontrahenten, so erhält er von dem Verkaufsverein bezw. muß er an diesen eine Vergütung bezahlen, deren Höhe sich ergibt aus der Anzahl der von ihm verkauften Kilo flüssiger Kohlensäure, multiplizirt mit der Differenz zwischen dem für ihn ermittelten durchschnittlichen Grundpreis von einem Kilo flüssiger Kohlensäure und demjenigen der Gesamtheit der Kontrahenten (§ 9 des Gesellschaftsvertrages).

Fakturiert die Verkaufsstelle selbst, dann fließen die Einnahmen in die gemeinsame Kasse. Der größte Teil des Fakturenbetrages (z. B. 90 % beim Verband schlesischer Holzstofffabrikanten) wird den Mitgliedern gleich zur Verfügung gestellt. Von dem Rest werden die Verwaltungskosten, Provisionen, Kontokorrentzinsen u. s. w. bestritten und der Überschuß sodann pro rata der gelieferten Quantitäten an die Kartellmitglieder zur Verteilung gebracht.

Schließlich möchte ich bei dieser Gelegenheit der Behauptung Rousiers entgegentreten, welcher das französische Eisenkartell, das Comptoir de Longwy, als ein von den deutschen Verkaufs-

kartellen ganz verschiedenes Gebilde angesehen wissen will[1]). In Wahrheit muß aber das Comptoir de Longwy nach der Schilderung des Verfassers selbst als ein geradezu typisches Beispiel für ein Verkaufskartell angesehen werden. Das Komptoir funktioniert als Kommissionär und ist von 11 Gesellschaften mit einem Kapital von 78000 Frank begründet; das Kapital ist von den Gesellschaftern nach Maßgabe ihrer Beteiligungsquoten am Warenabsatze subskribiert. Daß das Material, welches von den angeschlossenen Werken selbst weiter verarbeitet wird, und jenes, welches zur Ausfuhr gelangt, von dem ausschließlichen Verkauf durch das Komptoir freigegeben wird, kommt auch sonst fast überall vor. Wenn schließlich Rousiers auf die Art der Entstehung hinweist und bemerkt, daß das Comptoir de Longwy den Zweck in sich selbst trägt, während die deutschen Verkaufsbureaus erst durch andere Vereinbarungen vorbereitet werden und daher nur ein Mittel zu einem anderen Zwecke sind, so trifft das absolut nicht zu, denn es gibt zahlreiche Verkaufskartelle in Deutschland und Österreich, welche diese Entwicklung nicht durchgemacht und ähnlich wie das Comptoir sogleich in der Form von Verkaufsbureaus ins Leben getreten sind.

Die Verkaufskartelle stellen die vollkommenste Kartellorganisation dar, welche überhaupt erreichbar ist, denn sie beruhen auf einer Vergesellschaftung des Verkaufes, also der kommerziellen Tätigkeit der Produzenten. Ein weiteres Übergreifen der Vergesellschaftung auf die produktive Tätigkeit, auf den industriellen Betrieb führt bereits über den Rahmen eines Kartells hinaus: wir gelangen zur Fusion oder zum Trust. Der große Vorteil der Verkaufskartelle liegt darin, daß sie den Kartellzweck, nämlich die Regelung von Angebot und Nachfrage, am sichersten und vollkommensten, zugleich aber auch mit den geringsten Mitteln erreichen. Die Übersicht über das Verhältnis zwischen Produktion und Konsum wird gewonnen, ohne daß komplizierte statistische Aufnahmen nötig wären; die Einhaltung der getroffenen Vereinbarungen kann ohne einen kostspieligen Kontrollapparat überwacht werden. Übrigens wird sehr häufig und mit Recht darauf verwiesen, daß die Schaffung einer Verkaufsstelle durch die Zentralisierung und Vereinfachung der früher zersplitterten Verkaufs-

[1]) Paul de Rousiers, Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger. Paris 1901. S. 206 u. f.

organisation eine sehr bedeutende Verbilligung der Verkaufsspesen mit sich bringt, die schließlich auch den Konsumenten zu gute kommt.

Der Nachteil dieser Art von Kartellen ergibt sich aus der Tatsache, daß das Verkaufskartell als die am höchsten stehende Organisation die Übelstände, die dem Kartell als solchem anhaften, potenzieren muß. Das Verkaufskartell involviert den stärksten Eingriff in die Selbständigkeit der einzelnen Unternehmungen. Die industriellen Betriebe bleiben zwar noch in ihrer produktiven Tätigkeit zum Teil selbständig, nach außen tritt die Selbständigkeit fast gar nicht mehr hervor, das große Publikum hat es nur noch mit einem riesigen Produzenten zu tun und unterscheidet nicht mehr genau zwischen den Unternehmungen. Eben deshalb ist auch die Bildung eines Verkaufskartells mit großen Schwierigkeiten verbunden; gewöhnlich macht die Industrie zunächst noch in den einfacheren Kartellformen verschiedene Zwischenstadien durch, bevor das Verkaufskartell gelingt. Ist es einmal fertig, dann zeigt es freilich ein etwas zäheres Leben als die anderen Kartellformen.

G. Ausfuhrkartelle.

Unter den Ausfuhrkartellen lassen sich zwei Gruppen unterscheiden. Die erste Gruppe umfaßt solche Kartelle, welche den Export als eigentliches Ziel ins Auge fassen und diesem eine größere Rentabilität sichern wollen, die zweite Gruppe dagegen solche, welche den Export für ihre Inlandsorganisation verwenden, indem sie den Produktionsüberschuß ins Ausland bringen und dadurch den Inlandsmarkt entlasten. Bei der ersten Gruppe bildet der Export den Selbstzweck, bei der zweiten ein Mittel der Kartellpolitik.

Die Kartelle der ersten Gruppe repräsentieren streng genommen keine neue Kartellform, sondern entstehen durch die Anwendung der bisher behandelten Formen (Konditionen-, Preis-, Reduktions-, Kontingentierungs- und Verkaufskartelle) auf ein neues Objekt: das Auslandsgeschäft. Bisher haben wir die Kartelle nur soweit in Betracht gezogen, als sie Produktion und Konsum des Inlandes in Einklang zu bringen suchen; wir finden sie aber auch im Export, allerdings weniger häufig, weil der Weltmarkt selten von einem einzigen Produktionsgebiete beherrscht wird, sondern allgemein zugänglich ist. Die Anwendbarkeit der

Kartelle auf das Exportgeschäft hängt somit von einer Reihe weiterer Vorbedingungen ab. Vor allem sind sie nur in jenen Industriezweigen am Platze, für welche der Export eine Lebensfrage ist, und denen der innere Markt immer nur einen verhältnismäßig kleinen Bruchteil der Produktion abnehmen kann, also in sogenannten „Exportindustrien". Diese Exportindustrien müssen aber, damit ihnen die Kartellierung gelingt, mit ihrem Erzeugnis die Auslandsmärkte beherrschen, was natürlich um so schwieriger ist, als dort kein Zollschutz nachhelfen kann. Die betreffende Industrie muß nämlich entweder aus natürlichen Gründen ein tatsächliches Monopol besitzen oder sich mit den gleichen Konkurrenzindustrien anderer Länder zu einem internationalen Kartell organisieren.

Ein Beispiel für ein Ausfuhrkartell dieser Gruppe, und zwar in der Form des Preiskartells, erblicken wir in jenen Vereinbarungen, welche die österreichischen Bugholzmöbelfabrikanten im Herbst 1897 getroffen hatten, um die Preise für den außeuropäischen Export ab den Hafenplätzen zu regeln. Zu diesem Zwecke wurden für die einzelnen Artikel Mindestpreise — und zwar franko Freihafen Hamburg, Triest und Fiume franko Emballage — festgesetzt und auch die Zahlungskonditionen genau normiert. Die Kontrolle und Bestrafung der Übertretungen oblag einem Ausschuß, bei welchem jede Firma eine Kaution von 5000 Gulden erlegen mußte.

Als Ausfuhrkartell in der Form der Kontingentierung stellt sich die Konvention dar, welche seit Jahren unter den Salpeterproduzenten Chiles besteht und am 1. April 1901 auf 5 Jahre erneuert worden ist. Darnach wird von einer Kommission, welche der Vorstand der Vereinigung aus den Kreisen der Salpeterhändler ernennt, für jedes Werk die Ausfuhrquote bestimmt. Übersteigt die Produktion eines Werkes die zugesprochene Ausfuhrquote um mehr als 15 %, so ist für jeden überschießenden spanischen Zentner eine Konventionalstrafe von 6 d zu erlegen. Die über das Kontingent eines Werkes hinausreichende Mehrausfuhr wird, sobald sie $2^1/_2$ % der Ausfuhrquote übersteigt, mit 18 d für jeden überschießenden spanischen Zentner bestraft.

Als Verkaufskartell läßt sich das am 1. Februar 1894 in St. Petersburg abgeschlossene Übereinkommen der russischen Petroleum-Raffineure anführen. Um den Handel mit raffiniertem russischen Öle auf den Auslandsmärkten zu organisieren

und namentlich um die bereits vorgesehene Verbindung mit der Standard Oil Company ins Werk setzen zu können, welche auf eine Teilung der Märkte der gesamten Welt zwischen dem russischen und amerikanischen Petroleum hinauslief, wurde der Auslandsverkauf von russischem Petroleum einem erwählten Komitee von 5 Personen übertragen. Jeder Raffineur, der direkt ins Ausland exportieren würde, hatte ein Strafe von 15 Kopeken pro Pud des exportierten Quantums zu entrichten. Die Beteiligungsziffern der einzelnen Raffinerien wurden auf Grund der im Jahre 1892 mit der Kaukasusbahn erfolgten tatsächlichen Exporte bestimmt und in Anteilscheinen ausgedrückt, von denen jeder einem Quantum von 1000 Pud Petroleum gleichgestellt wurde. Jede Raffinerie erhielt eine bestimmte Zahl von Anteilscheinen zuerkannt, welche auch die Verhältnisziffer für die Beteiligung am Exporte angab.

Die zweite Gruppe der eingangs genannten Ausfuhrkartelle stellt tatsächlich eine neue Kartellform dar. Das Objekt der Kartellierung ist der Inlandsmarkt, die Ausfuhr soll nur das Mittel hierzu bieten. Unter den bisher behandelten Kartellformen gehen die wirksameren (Reduktions-, Kontingentierungs-, Verkaufskartell) darauf aus, das richtige Verhältnis zwischen Produktion und Konsum durch eine Einschränkung der Produktion oder durch Verhinderung der Überproduktion zu erzielen. Die in Rede stehenden Exportkartelle lassen die Überproduktion bestehen, sie machen sie nur dadurch unschädlich, daß sie den vom inländischen Konsum nicht aufgenommenen Überschuß außer Landes bringen. Ein solcher Notexport ist nur mit Opfern möglich. Gewöhnlich werden die Waren in das Ausland zu billigeren Preisen verkauft als im Inland, wo sich die Preisbildung unter dem Zollschutz vollzieht und auf einem rentablen Niveau oft nur erhalten werden kann, wenn der Produktionsüberschuß selbst zu verlustbringenden Preisen exportiert wird. Eine solche Aktion setzt aber den Zollschutz und eine Organisation voraus, weil die Opfer für die Gesamtheit der betreffenden Industrie gebracht werden und daher auch von der Gesamtheit getragen werden müssen. Viele Kartelle gehen aber noch weiter: sie nehmen im Interesse der Gesundung des Inlandsmarktes nicht bloß die Preisdifferenz der niedrigen oder sogar verlustbringenden Auslandspreise auf sich, sondern gewähren aus einem gemeinsamen Fond Ausfuhrvergütungen oder Ausfuhrprämien, welche jeder Kartellteil-

nehmer für das exportierte Quantum Ware erhält. Durch diesen Nachteil oder Verlust wird der große Vorteil erreicht, daß sich die Inlandspreise auf einer Höhe behaupten, welche dem Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage entspricht.

Eine derartige planmäßige Erhaltung des Inlandsmarktes durch eine zeitweise oder dauernde Forcierung des Exportes kann auf verschiedene Weise in Angriff genommen werden. Es können sich beispielsweise die Industriellen derselben Branche lediglich zu dem Zwecke vereinigen, um aus gemeinsamen Beiträgen einen Fond zu schaffen, aus welchem Prämien für jedes zum Export gebrachte Quantum gezahlt werden. Einen solchen Fond haben die österreichischen Baumwollspinner im Jahre 1897 geschaffen, indem sie durch 6 Monate Beiträge von 2 kr. pro Spindel und Monat für einen Exportfond eingehoben haben, aus welchem Prämien für die exportierten Garne gezahlt wurden. Angeschlossen hatten sich dieser Aktion die Besitzer von 2100000 Spindeln (3/4 der Gesamtspindelzahl in Österreich). Der Zweck des Fonds war keineswegs der, dauernde Handelsbeziehungen zum Auslande zu schaffen, sondern lag ausschließlich darin, den durch frühere Garnimporte aus dem Auslande mit Ware überlasteten Inlandsmarkt zu befreien und die hoch angewachsenen Garnlager wieder zu räumen; tatsächlich ist der österreichische Garnexport von 4236 Meterzentner im Jahre 1896 auf 33014 im Jahre 1897 plötzlich gestiegen, um dann im Jahre 1898 wieder auf 8570 Meterzentner zu sinken.

Eine ständige Einrichtung sind die Ausfuhrvergütungen in der deutschen Eisenindustrie geworden. In dieser Frage besteht eine Kooperation zwischen dem rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat, dem Halbzeugverband und dem Düsseldorfer Roheisensyndikat.

Das österreichische Petroleumkartell, welches im Jahre 1896 in eine Krise geriet, weil es die steigenden Kontingentansprüche der einzelnen Raffinerien nicht zu befriedigen vermochte, half sich durch Schaffung eines Fonds, aus welchem für jeden Meterzentner zum Export gebrachten Petroleums eine Prämie von höchstens 2 fl. bezahlt wurde. Auch neuestens — April 1902 — ist zwischen der galizischen Rohölproduzenten-Vereinigung „Ropa" und den maßgebenden Raffinerien ein Einverständnis über eine künstliche Förderung des Exportes erzielt worden, um der Überproduktion von Rohöl einen Ausweg zu verschaffen.

Die Ausfuhrprämie braucht aber nicht in einem festen, beim Export auszuzahlenden Betrage (als direkte Exportprämie) zu bestehen, sondern kann auch indirekt dadurch eintreten, daß mit Hilfe von Zoll und Kartell die Inlandspreise hoch gehalten und die Produzenten in den Stand gesetzt werden, nach dem Auslande selbst mit Verlust zu verkaufen. Ein lehrreiches Beispiel hierfür bietet das russische Zuckerkartell, welches unter der Führung des Finanzministers steht. Der Finanzminister bestimmt die Inlandspreise; diese „Ministerialpreise" sind in der Regel so hoch gegriffen, daß sie eine nahezu völlige Ausnutzung des hohen Zolles gestatten. Der Anteil an dem Inlandsverkaufe hängt jedoch von der Gesamtproduktion ab, welche sich wiederum nur durch eine Steigerung des Exportes erhöhen läßt. Je größer der Export, desto größer der Gewinn im Inlandsverkaufe. Der Zucker wird daher nach dem Ausland selbst mit Verlustpreisen verkauft, weil in den „Ministerialpreisen" die indirekte Prämie hierfür enthalten ist[1]. Daß das Kartell in Verbindung mit einem hohen Zoll zu einer Exportprämie führen kann, ist übrigens, wenn auch in geringerem Maße, auch dann möglich, wenn der staatliche Einfluß sich nicht so geltend macht, wie in Rußland.

3. Kartelle zur Regelung der Nachfrage.

A. Arbeitskartelle.

Während bei den bisher behandelten Arten die Regelung des Angebots als entscheidendes Merkmal erscheint, stellen sich die nun zu besprechenden Arten als Kartelle zur Regelung der Nachfrage dar. Bei den Arbeitskartellen speziell ist die Nachfrage nach Arbeitskräften das Ziel. Solche Kartelle sind aber nirgends zu dem Zwecke entstanden, um durch geschlossenes Vorgehen die Arbeitslöhne herabzusetzen, die Arbeitszeit zu verlängern oder auf andere Weise die Arbeitsbedingungen zu verschlechtern und dadurch vielleicht die Produktionsbedingungen zu verbilligen. Diese Tatsache braucht nicht auf den Edelmut der Unternehmer zurückgeführt zu werden, denn deren Interesse verlangt es so. Eine offensive Organisation der Arbeitgeber müßte mit Naturnotwendigkeit zu einer an Mitgliederzahl und Stoßkraft ungleich

---

[1] Näheres bei Grunzel, System der Handelspolitik. Leipzig 1901. S. 524 ff.

mächtigeren Gegenorganisation der Arbeitnehmer Anlaß geben oder einer bereits vorhandenen Organisation neue Triebkraft einflößen. Durch diesen Nachteil wäre der ohnedies nur geringe und unsichere Vorteil der Produktionsverbilligung mehr als aufgewogen.

Die heutigen Arbeitskartelle verdanken vielmehr ihre Existenz erst der jahrelangen Tätigkeit, zuweilen den Übergriffen der einzelnen Arbeiterorganisationen, nachdem nicht bloß Forderungen nach Lohnverbesserung und Verkürzung der Arbeitszeit, sondern auch wirtschaftlich irrelevante Forderungen, wie die nach Freigabe des 1. Mai, nach Entlassung mißliebiger Beamten, der Organisation nicht angehöriger Arbeiter u. s. w. langwierige Kämpfe und Ausstände zur Folge hatten. Dem wohlorganisierten Streik gegenüber war das einzelne Unternehmen machtlos, und erst unter dem Drucke dieser Verhältnisse sehen wir ungefähr seit dem Jahre 1890 namentlich in Deutschland und teilweise auch in Österreich Arbeitskartelle entstehen. Ihre Besonderheit liegt übrigens nicht bloß darin, daß ihre Aufgabe eine mehr negative, eine abwehrende ist, damit eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage hintangehalten wird, sondern auch darin, daß sie den lokalen oder territorialen Verhältnissen angepaßt werden, indem sie sich von vornherein auf eine Industriestadt oder ein Industriezentrum beschränken oder doch als örtliche Gruppen innerhalb eines großen Gesamtverbandes erscheinen. Die Beschränkung der Teilnehmer auf eine bestimmte Branche ist zwar sehr wichtig und förderlich, aber nicht unbedingt notwendig, weil unter Umständen die örtliche Interessengemeinschaft zur Kartellbildung genügt.

Die Hauptaufgabe der Arbeitskartelle besteht in der Abwehr unberechtigter Strikes. Bevor eingegriffen wird, muß also zunächst festgestellt werden, daß ein Strike vorliegt und daß er unberechtigt ist. Unter Strike versteht man im allgemeinen die gemeinsame und freiwillige Niederlegung der Arbeit seitens der Arbeiter eines Betriebes oder einer Industrie, um dadurch günstigere Arbeitsbedingungen zu erzwingen. Gewöhnlich erfolgt die Niederlegung plötzlich, ohne Einhaltung der vereinbarten Kündigungsfrist. Jedoch ist in den letzten Jahren in Deutschland wiederholt das Bestreben zu Tage getreten, durch zwar ordnungsgemäße, aber gemeinschaftliche Kündigung die Unternehmer zu schädigen. Daher hat der Gesamtverband deutscher Metall-

industrieller, das größte der bestehenden Arbeitskartelle, am 15. September 1900 den Beschluß gefaßt: „Wenn behufs Erzwingung günstigerer Lohn- und Arbeitsbedingungen die Arbeitnehmer eines Werkes verabredetermaßen gleichzeitig oder in kurz bemessener Frist nacheinander das Arbeitsverhältnis kündigen, so sind dieselben Ausständigen gleich zu erachten." Es kommt also nicht auf die Art der Arbeitsniederlegung, sondern auf die Verabredung und Absicht an.

Es kann aber nicht Sache eines allgemeinen Interessen dienenden Unternehmerverbandes sein, jeden Ausstand ohne weiteres gewaltsam niederringen zu wollen, sondern er muß auf die Ursachen des Ausstandes zurückgehen und eventuell eine Schlichtung der Differenzen versuchen. Zu diesem Zwecke besteht in den meisten Organisationen eine Vertrauensmännerkommission oder ein Einigungsausschuß, welcher auf die Anzeige hin, daß ein Strike ausgebrochen ist, sofort zusammenzutreten hat. Von dieser Kommission wird der vom Strike betroffene Unternehmer gehört, es wird aber auch den Arbeitern Gelegenheit gegeben, ihre Beschwerden vorzubringen. Gelingt in diesem Stadium eine Vermittlung nicht, so fällt die Kommission ihre Entscheidung, bei welcher der vom Strike betroffene Arbeitgeber selbstverständlich nicht mitwirkt. Die Entscheidung kann die Beschwerden der Arbeiter für begründet erklären; in diesem Falle hat der Vorsitzende dem betreffenden Unternehmer aufzutragen, binnen einer bestimmten Frist für Abhilfe zu sorgen. Erscheint der Strike dagegen als unberechtigt, so gewährt der Verband dem betroffenen Mitgliede seine werktätige Hilfe.

Diese Hilfe geht zunächst dahin, daß die ausständigen Arbeiter von den übrigen Verbandsmitgliedern nicht aufgenommen, also ausgesperrt werden. Sofort bei Ausbruch des Strikes ist dem Vorstande eine Liste der strikenden Arbeiter mit möglichst genauer Angabe der Personalverhältnisse einzusenden. Diese Liste wird vervielfältigt und allen Mitgliedern, eventuell auch verwandten Vereinen übermittelt. Die Mitglieder sind bei Strafe verpflichtet, die ihnen bekannt gegebenen Strikenden nicht aufzunehmen oder die bereits aufgenommenen zu entlassen. Die Sperre wird entweder durch die Tatsache der Strikebeendigung, von welcher ebenfalls Kenntnis gegeben wird, oder durch Beschluß des Vorstandes aufgehoben. Zuweilen wird im Statute die Verhängung einer allgemeinen Sperre in sämtlichen Verbandswerken

als zulässig erklärt, jedoch ist ein solcher Beschluß an strengere Voraussetzungen gebunden. So bestimmen die Satzungen des Verbandes der Metallindustriellen in der Kreishauptmannschaft Dresden in § 12: „Bei einem in einem Verbandswerke ausbrechenden Strike soll im äußersten Falle der Beschluß der Verbandsversammlung zulässig sein, die Arbeit in sämtlichen Verbandswerken einzustellen. Dieser Beschluß kann nur auf Antrag des Vorstandes in einer Verbandsversammlung, in welcher mindestens die Hälfte sämtlicher Stimmen vertreten ist, mit 3/4 Mehrheit gefaßt werden."

Einen großen Druck auf die Nachgiebigkeit des Unternehmers üben aber nicht bloß die mit der Betriebseinstellung unmittelbar verbundenen Nachteile, sondern auch die in den Lieferungskontrakten begründeten Verpflichtungen gegen die Abnehmer. Der Unternehmer hat die Waren zu bestimmten Fristen abzuliefern und läuft daher Gefahr, seine Kundschaft dauernd zu verlieren, wenn sich der Abnehmer, der häufig selbst wieder Unternehmer ist, die Waren anderweitig beschaffen muß. Deshalb greifen die Verbände auch in dieser Richtung ein. Es wird entweder statutenmäßig den Mitgliedern die Verpflichtung auferlegt, die von einem Strike betroffenen Unternehmungen „durch Aushilfslieferungen zu Vorzugspreisen" möglichst zu unterstützen (Verband der Metallindustriellen Dresden), oder es wird der Ausschuß ermächtigt, die in der notleidenden Fabrik vorliegenden Aufträge auf die übrigen Fabriken zu verteilen, welche verpflichtet sind, dieselben mit gleicher Sorgfalt wie ihre eigenen Aufträge auszuführen (Verband der Metallindustriellen Magdeburg). Eine nähere Regelung des Verfahrens enthalten die Satzungen der Vereinigung der Berliner Metallwarenfabrikanten, welche bestimmen: „Auf Antrag des betreffenden Unternehmers hat die Vertrauenskommission das Recht, sofort bis zu 10 % der gleichartigen Arbeitskräfte der nicht vom Strike betroffenen gleichartigen Betriebe zu diesem Zwecke in Anspruch zu nehmen. Der durch den Strike betroffene Betrieb ist selbstverständlich gehalten, hierbei jede Unterstützung zu gewähren. Auch die Preisfestsetzung hat auf Antrag des Unternehmers die Vertrauenskommission als Schiedsgericht endgültig zu entscheiden. Die zur Lieferung von Arbeit zu Verpflichtenden sind gehalten, dem durch Strike betroffenen Betrieb dieselbe zum Herstellungspreise zuzüglich eines Maximalzuschlages von 25 % zu liefern." Der Verband Berliner Metallindustrieller verpflichtet

die angeschlossenen Gießereien, den zur Aushilfe nötigen Guß zu ihren, beziehungsweise zu den zur Zeit allgemeinen Durchschnittsselbstkosten zu liefern. Die endgültige Entscheidung über die Höhe der Selbstkosten steht der Vertrauenskommission zu. Den Aufschlag, welcher der den Guß liefernden Firma zu zahlen ist, deckt der Verband nach Maßgabe eines diesbezüglichen Beschlusses der Vertrauenskommission. Weiter ist in allen Statuten festgesetzt, daß die Arbeiter, welche sich weigern, solche Aushilfsarbeiten zu verrichten, als Strikende anzusehen sind.

Manche Verbände schaffen auch aus den Mitgliedsbeiträgen, Strafgeldern u. s. w. eine Hilfskasse, aus welcher Mitglieder für die aus unberechtigten Arbeitseinstellungen entstehenden Verluste wenigstens teilweise entschädigt werden. Über die Art und Weise der Verwendung der Hilfskasse entscheidet gewöhnlich der Vorstand nach eigenem Ermessen.

Eine Quelle zahlloser Konflikte zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern bot die Maifeier. Der vom 14. bis 21. Juli 1889 gelegentlich der hundertjährigen Erinnerungsfeier an die französische Revolution tagende internationale Arbeiterkongreß in Paris hatte den Beschluß gefaßt, für den 1. Mai jeden Jahres „eine große internationale Manifestation zu organisieren, und zwar dergestalt, daß gleichzeitig in allen Ländern und in allen Städten an einem Tage die Arbeiter an die öffentlichen Gewalten die Forderung richten, den Arbeitstag auf acht Stunden festzusetzen und die übrigen Beschlüsse des internationalen Kongresses von Paris zur Ausführung zu bringen“. Die Maifeier wurde somit zu einer Machtfrage der beiderseitigen Organisationen. Die meisten Arbeitskartelle verpflichten daher ihre Mitglieder, den 1. Mai nicht freizugeben und die an diesem Tage fortbleibenden Arbeiter als Strikende zu betrachten. Manche sind noch weiter gegangen, indem sie, wie z. B. das seinerzeitige Fabrikantenkomitee in Bielitz, längere Aussperrungen angedroht und ausgeführt haben.

Die organisierten Arbeiter sind weiter unausgesetzt bestrebt, bei gleichen Löhnen die Arbeitszeit auf 8 Stunden herabzudrücken. Da die Unternehmer die einheitliche Einführung des Achtstundentages im Interesse ihrer Konkurrenzfähigkeit mit dem Auslande perhorreszieren, partielle Erfolge der Arbeiterschaft in den Einzelbetrieben jedoch sehr leicht zu einer Verallgemeinerung führen, so haben viele Verbände ihre Mitglieder zur Einhaltung einer bestimmten Arbeitszeit in den Fabriken verpflichtet. So hat der Gesamt-

verband deutscher Metallindustrieller, wie er in seinen Geschäftsberichten konstatiert, bei denjenigen Mitgliedern, deren Fabriken eine geringere Arbeitszeit aufweisen, durch seine Organe auf Einführung des Zehnstundentages hinwirken lassen. Der im Jahre 1900 begründete Verband nordböhmischer Industrieller hat als Vorbedingung für die Aufnahme einer Firma als Mitglied die Verpflichtung aufgestellt, daß eine Verkürzung der normalen täglichen Arbeitszeit unter das Ausmaß von zehn effektiven Arbeitsstunden (d. i. ohne Einrechnung von Pausen) für alle jene Arbeiter, welche in den Hauptbetrieben beschäftigt sind, nicht zugestanden werden darf.

Die Verbände in Deutschland haben ferner Arbeitsnachweisstellen organisiert, welche den doppelten Zweck verfolgen, 1. den Mitgliedern die nötigen Arbeitskräfte zu beschaffen und 2. eine fortgesetzte Kontrolle über die Arbeiter zu üben. Es wird ein Bureau errichtet, welchem alle Verbandsmitglieder ihren Bedarf an Arbeitskräften anzuzeigen haben. Die Benutzung der Nachweisstelle ist in der Regel eine obligatorische, nur in Ausnahmefällen wird den Betrieben die direkte Aufnahme von Arbeitern gestattet, wie z. B. dann, wenn die Nachweisstelle nicht imstande ist, den erhaltenen Auftrag auszuführen, wenn es sich um dringende Arbeiten handelt, wenn Arbeiter zu vorübergehender Arbeit außerhalb der Werkstätten benötigt werden, wenn Spezialkräfte oder Angestellte mit Monatsgehalt gesucht werden u. s. w. Die Arbeiter, für welche die Benutzung unentgeltlich ist, erhalten, sobald sie einem Betriebe zugewiesen werden, einen Nachweisschein oder Handzettel, der eine beschränkte Gültigkeit hat (1 oder 2 Tage, 14 Tage, 4 Wochen) und ein vollständiges Nationale des Arbeiters enthält. Der Unternehmer hat, falls er den Arbeiter einstellt, den Nachweisschein abzunehmen und mit Angabe des Einstellungstages, sowie der Firma des Arbeitgebers sogleich der Nachweisstelle zurückzusenden. Außer der bloßen Arbeitsvermittlung hat aber die Nachweisstelle sowohl die in Arbeit befindlichen als auch die neu einzustellenden Arbeiter unter Kontrolle zu nehmen. Die Mitglieder haben die Pflicht, diesbezügliche Mitteilungen im vertraulichen Wege der Nachweisstelle zu übermitteln. Die Kontrolle soll, wie § 2 der Arbeitsnachweisstelle des Dresdener Verbandes der Metallindustriellen ausdrücklich bestimmt, dahinwirken, „agitatorische, lüderliche und unehrliche Elemente von den Verbandswerkstätten möglichst fernzuhalten.“ Große Bedeutung hat

die Institution für Strikefälle, wenn es sich um die rasche Beschaffung von Ersatzarbeitern handelt. Der für die Unternehmer günstige Ausgang des Strikes der Hamburger Werftarbeiter wurde ganz besonders dem Wirken der obligatorischen Arbeitsnachweisstelle in Hamburg zugeschrieben.

Derartige Arbeitskartelle treten zumeist in der Form von freien industriellen Verbänden auf, sie erscheinen zuweilen sogar in der „Förderung allgemeiner Interessen der Industrie", welche statutengemäß als Zweck des Verbandes aufgestellt wird, mit inbegriffen. Immerhin unterscheiden sich die Verbände, welche ein Arbeitskartell beinhalten, von den allgemeinen Industriellenverbänden schon durch die Statuten. Der Unterschied zeigt sich beispielsweise in der strengeren Fassung der Pflichten der Mitglieder, indem gewöhnlich ausgesprochen wird, daß jedes Mitglied nicht nur den Statuten, sondern auch allen innerhalb der Grenzen des Verbandszweckes gefaßten Beschlüssen des Vorstandes oder der Vollversammlung unterworfen ist. Nicht selten wird beim Eintritt der Erlag einer Kaution als Sicherstellung für die pünktliche Erfüllung der dem Verbande gegenüber eingegangenen Verpflichtungen verlangt. Der Jahresbeitrag ist nicht, wie dies bei allgemeinen Verbänden üblich ist, ein fixer und für alle Mitglieder gleichartiger, sondern wird nach der Lohnsumme oder der Arbeiterzahl des betreffenden Unternehmens abgestuft. Dementsprechend wird auch das Stimmverhältnis der Mitglieder direkt oder indirekt nach der Lohnsumme oder Arbeiterzahl geregelt. Der Verband Berliner Metallindustrieller gibt den Mitgliedern, welche bis zu 50 Arbeiter beschäftigen, 1 Stimme, jenen mit 51 bis 100 Arbeitern 2, mit 101 bis 250 4, mit 251 bis 500 6, mit 501 bis 1000 8, mit 1001 bis 2000 10 und jenen mit mehr als 2000 Arbeitern 12 Stimmen. Der Verband in den politischen Bezirken Baden, Mödling, Neunkirchen, Wiener-Neustadt und Umgebung gibt jedem Mitgliede soviel Stimmen, als es im Durchschnitt des abgelaufenen Kalenderjahres 50 Arbeiter beschäftigte. Der Verband nordböhmischer Industrieller berechnet die Stimmenzahl nach dem Mitgliedsbeitrage, welcher selbst wieder nach der Lohnsumme bestimmt wird. Auch die Hilfskasse für Strikefälle ist häufig vorgesehen in mehr oder minder verdeckter Form, je nachdem die Behörden den Arbeitskartellen mehr oder weniger freundlich gegenüberstehen. Die weiteste Fassung findet sich wohl in dem Statut des genannten Verbandes für Baden, Mödling u. s. w.,

in welchem § 6 sagt: „Die nach Bestreitung und Berichtigung der Verwaltungskosten des Verbandes verbleibenden Überschüsse aus den Jahresbeiträgen können zur Unterstützung von Mitgliedern verwendet werden. Über solche Unterstützungsgesuche entscheidet endgültig der Vorstand.“ Da dem Verbande durchwegs Großbetriebe ersten Ranges angehören, so sind die „Unterstützungsgesuche“ wohl nicht in dem üblichen Sinne aufzufassen.

Als die hervorragendste Organisation auf dem Gebiete der Arbeitskartelle in Deutschland darf wohl der Gesamtverband deutscher Metallindustrieller bezeichnet werden, welcher im Jahre 1891 in Berlin begründet wurde. Er gliedert sich wieder in Bezirksverbände, welche ihre eigenen Statuten haben und in den Ausschuß je nach ihrer Größe 1—3 Abgeordnete entsenden. Auch Einzelbetriebe werden aufgenommen, welche zusammen ebenfalls 1—3 Abgeordnete wählen, somit als eine Art loser Unterverband angegliedert sind. Zur Zeit zählt der Gesamtverband nicht weniger als 22 Bezirksverbände, welche die Eisen- bezw. Metallindustriellen umfassen von Anhalt, Berlin, Brandenburg, Braunschweig, Schlesien, Cassel, Chemnitz, Dresden, Ost- und Westpreußen, Frankfurt a. M., Halle a. S., Hamburg, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Lübeck, Magdeburg, Baden, Nürnberg und Württemberg, ferner 2 angeschlossene Vereine, nämlich den Verein der Kupferschmiedereien Deutschlands und den Verein deutscher Eisengießereien, und eine Anzahl von Einzelbetrieben. Somit erscheinen 2449 Unternehmungen mit 284630 Arbeitern vereinigt. Arbeitsnachweisstellen bestehen im ganzen 11, und zwar 2 in Berlin und je 1 in Braunschweig, Chemnitz, Dresden, Halle a. S. Hamburg, Hannover, Leipzig, Lübeck und Magdeburg. Außerdem bestehen noch andere Arbeitskartelle, wie die im Jahre 1890 begründete Vereinigung deutscher Flaschenfabriken in Hamburg.

Für Österreich sind bereits erwähnt worden der im Jahre 1900 begründete Verband nordböhmischer Industrieller in Reichenberg, das seinerzeitige Fabrikanten-Komitee der Bielitz-Bialaer Industriellen, welches inzwischen in einem allgemeinen Interessen dienenden Verbande aufgegangen ist, und der im Gefolge des großen Neunkirchner Strikes begründete Verband der Industriellen in den politischen Bezirken Baden, Mödling, Neunkirchen, Wiener-Neustadt und Umgebung.

B. Bezugskartelle.

Aber nicht bloß die Nachfrage nach Arbeitskräften, sondern auch die nach Rohstoffen und Halbfabrikaten wird häufiger Gegenstand einer gemeinsamen Regelung der Interessenten, welche namentlich dann gefördert wird, wenn der betreffende Rohstoff oder das Halbfabrikat von den Produzenten bereits kartelliert worden ist. Es entsteht dann für denselben Artikel gegenüber dem Produzentenkartell ein Konsumentenkartell. Das erstere soll das Angebot, das letztere die Nachfrage günstig gestalten, ein gegensätzliches Bestreben, welches oft zu Kämpfen, manchmal aber auch zu einer Einigung der Gegenkartelle führt. Es ist jedoch nicht zu leugnen, daß die Konsumentenkartelle wegen der großen Zersplitterung des Konsums, der großen Verschiedenartigkeit der zu vereinigenden Interessen u. s. w. viel schwieriger und daher auch seltener sind.

Für die Bezugs- oder Konsumentenkartelle läßt sich manche der Formen benutzen, welche sich unter den Produzentenkartellen ausgebildet haben. Auch hier ist als einfachste Form das Konditionenkartell denkbar, indem sich die Konsumenten verpflichten, einen Artikel nur unter bestimmten geänderten Lieferungs- und Zahlungsbedingungen zu kaufen. Es finden sich beispielsweise in den Schlußbriefen der Kohlenwerke zuweilen Klauseln, durch welche sich die Käufer bedrückt fühlen, wie die Strikeklausel, welche das Werk im Falle eines Strikes von der Lieferung vollständig entbindet, oder die Hausseklausel, welche eine Erhöhung der Preise für die bereits geschlossenen Kohlenmengen ermöglicht u. s. w. Würden sich nun die Industriellen verpflichten, solche Schlußbriefe nicht zu akzeptieren, so wäre ein Konditionenkartell gegeben.

Ein Preiskartell wird dahin gehen, daß sich die Konsumenten verpflichten, beim Einkauf einen bestimmten Maximalpreis einzuhalten, entsprechend dem Minimalpreis des Preiskartells der Produzenten. Die Bildung eines solchen Kartells wird nur dann in Frage kommen, wenn die Produzenten tatsächlich vereinigt sind, weil sich sonst wegen der gegenseitigen Unterbietungen nicht eine starre Preisgrenze nach unten feststellen lassen wird. Nur dann, wenn der von den Produzenten festgehaltene Minimalpreis, der übrigens auch durch ein anderes als durch ein Preiskartell gehalten werden kann, den Konsumenten zu hoch erscheint, werden sie Veranlassung haben, einen Maximalpreis festzulegen, der aber natürlich niedriger sein wird, wie der Minimalpreis der Produ-

mächtigeren Gegenorganisation der Arbeitnehmer Anlaß geben oder einer bereits vorhandenen Organisation neue Triebkraft einflößen. Durch diesen Nachteil wäre der ohnedies nur geringe und unsichere Vorteil der Produktionsverbilligung mehr als aufgewogen.

Die heutigen Arbeitskartelle verdanken vielmehr ihre Existenz erst der jahrelangen Tätigkeit, zuweilen den Übergriffen der einzelnen Arbeiterorganisationen, nachdem nicht bloß Forderungen nach Lohnverbesserung und Verkürzung der Arbeitszeit, sondern auch wirtschaftlich irrelevante Forderungen, wie die nach Freigabe des 1. Mai, nach Entlassung mißliebiger Beamten, der Organisation nicht angehöriger Arbeiter u. s. w. langwierige Kämpfe und Ausstände zur Folge hatten. Dem wohlorganisierten Streik gegenüber war das einzelne Unternehmen machtlos, und erst unter dem Drucke dieser Verhältnisse sehen wir ungefähr seit dem Jahre 1890 namentlich in Deutschland und teilweise auch in Österreich Arbeitskartelle entstehen. Ihre Besonderheit liegt übrigens nicht bloß darin, daß ihre Aufgabe eine mehr negative, eine abwehrende ist, damit eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage hintangehalten wird, sondern auch darin, daß sie den lokalen oder territorialen Verhältnissen angepaßt werden, indem sie sich von vornherein auf eine Industriestadt oder ein Industriezentrum beschränken oder doch als örtliche Gruppen innerhalb eines großen Gesamtverbandes erscheinen. Die Beschränkung der Teilnehmer auf eine bestimmte Branche ist zwar sehr wichtig und förderlich, aber nicht unbedingt notwendig, weil unter Umständen die örtliche Interessengemeinschaft zur Kartellbildung genügt.

Die Hauptaufgabe der Arbeitskartelle besteht in der **Abwehr unberechtigter Strikes**. Bevor eingegriffen wird, muß also zunächst festgestellt werden, daß ein Strike vorliegt und daß er unberechtigt ist. Unter Strike versteht man im allgemeinen die gemeinsame und freiwillige Niederlegung der Arbeit seitens der Arbeiter eines Betriebes oder einer Industrie, um dadurch günstigere Arbeitsbedingungen zu erzwingen. Gewöhnlich erfolgt die Niederlegung plötzlich, ohne Einhaltung der vereinbarten Kündigungsfrist. Jedoch ist in den letzten Jahren in Deutschland wiederholt das Bestreben zu Tage getreten, durch zwar ordnungsgemäße, aber gemeinschaftliche Kündigung die Unternehmer zu schädigen. Daher hat der Gesamtverband deutscher Metall-

industrieller, das größte der bestehenden Arbeitskartelle, am 15. September 1900 den Beschluß gefaßt: „Wenn behufs Erzwingung günstigerer Lohn- und Arbeitsbedingungen die Arbeitnehmer eines Werkes verabredetermaßen gleichzeitig oder in kurz bemessener Frist nacheinander das Arbeitsverhältnis kündigen, so sind dieselben Ausständigen gleich zu erachten.“ Es kommt also nicht auf die Art der Arbeitsniederlegung, sondern auf die Verabredung und Absicht an.

Es kann aber nicht Sache eines allgemeinen Interessen dienenden Unternehmerverbandes sein, jeden Ausstand ohne weiteres gewaltsam niederringen zu wollen, sondern er muß auf die Ursachen des Ausstandes zurückgehen und eventuell eine Schlichtung der Differenzen versuchen. Zu diesem Zwecke besteht in den meisten Organisationen eine Vertrauensmännerkommission oder ein Einigungsausschuß, welcher auf die Anzeige hin, daß ein Strike ausgebrochen ist, sofort zusammenzutreten hat. Von dieser Kommission wird der vom Strike betroffene Unternehmer gehört, es wird aber auch den Arbeitern Gelegenheit gegeben, ihre Beschwerden vorzubringen. Gelingt in diesem Stadium eine Vermittlung nicht, so fällt die Kommission ihre Entscheidung, bei welcher der vom Strike betroffene Arbeitgeber selbstverständlich nicht mitwirkt. Die Entscheidung kann die Beschwerden der Arbeiter für begründet erklären; in diesem Falle hat der Vorsitzende dem betreffenden Unternehmer aufzutragen, binnen einer bestimmten Frist für Abhilfe zu sorgen. Erscheint der Strike dagegen als unberechtigt, so gewährt der Verband dem betroffenen Mitgliede seine werktätige Hilfe.

Diese Hilfe geht zunächst dahin, daß die ausständigen Arbeiter von den übrigen Verbandsmitgliedern nicht aufgenommen, also ausgesperrt werden. Sofort bei Ausbruch des Strikes ist dem Vorstande eine Liste der strikenden Arbeiter mit möglichst genauer Angabe der Personalverhältnisse einzusenden. Diese Liste wird vervielfältigt und allen Mitgliedern, eventuell auch verwandten Vereinen übermittelt. Die Mitglieder sind bei Strafe verpflichtet, die ihnen bekannt gegebenen Strikenden nicht aufzunehmen oder die bereits aufgenommenen zu entlassen. Die Sperre wird entweder durch die Tatsache der Strikebeendigung, von welcher ebenfalls Kenntnis gegeben wird, oder durch Beschluß des Vorstandes aufgehoben. Zuweilen wird im Statute die Verhängung einer allgemeinen Sperre in sämtlichen Verbandswerken

als zulässig erklärt, jedoch ist ein solcher Beschluß an strengere Voraussetzungen gebunden. So bestimmen die Satzungen des Verbandes der Metallindustriellen in der Kreishauptmannschaft Dresden in § 12: „Bei einem in einem Verbandswerke ausbrechenden Strike soll im äußersten Falle der Beschluß der Verbandsversammlung zulässig sein, die Arbeit in sämtlichen Verbandswerken einzustellen. Dieser Beschluß kann nur auf Antrag des Vorstandes in einer Verbandsversammlung, in welcher mindestens die Hälfte sämtlicher Stimmen vertreten ist, mit $^{3}/_{4}$ Mehrheit gefaßt werden."

Einen großen Druck auf die Nachgiebigkeit des Unternehmers üben aber nicht bloß die mit der Betriebseinstellung unmittelbar verbundenen Nachteile, sondern auch die in den Lieferungskontrakten begründeten Verpflichtungen gegen die Abnehmer. Der Unternehmer hat die Waren zu bestimmten Fristen abzuliefern und läuft daher Gefahr, seine Kundschaft dauernd zu verlieren, wenn sich der Abnehmer, der häufig selbst wieder Unternehmer ist, die Waren anderweitig beschaffen muß. Deshalb greifen die Verbände auch in dieser Richtung ein. Es wird entweder statutenmäßig den Mitgliedern die Verpflichtung auferlegt, die von einem Strike betroffenen Unternehmungen „durch Aushilfslieferungen zu Vorzugspreisen" möglichst zu unterstützen (Verband der Metallindustriellen Dresden), oder es wird der Ausschuß ermächtigt, die in der notleidenden Fabrik vorliegenden Aufträge auf die übrigen Fabriken zu verteilen, welche verpflichtet sind, dieselben mit gleicher Sorgfalt wie ihre eigenen Aufträge auszuführen (Verband der Metallindustriellen Magdeburg). Eine nähere Regelung des Verfahrens enthalten die Satzungen der Vereinigung der Berliner Metallwarenfabrikanten, welche bestimmen: „Auf Antrag des betreffenden Unternehmers hat die Vertrauenskommission das Recht, sofort bis zu 10 % der gleichartigen Arbeitskräfte der nicht vom Strike betroffenen gleichartigen Betriebe zu diesem Zwecke in Anspruch zu nehmen. Der durch den Strike betroffene Betrieb ist selbstverständlich gehalten, hierbei jede Unterstützung zu gewähren. Auch die Preisfestsetzung hat auf Antrag des Unternehmers die Vertrauenskommission als Schiedsgericht endgültig zu entscheiden. Die zur Lieferung von Arbeit zu Verpflichtenden sind gehalten, dem durch Strike betroffenen Betrieb dieselbe zum Herstellungspreise zuzüglich eines Maximalzuschlages von 25 % zu liefern." Der Verband Berliner Metallindustrieller verpflichtet

die angeschlossenen Gießereien, den zur Aushilfe nötigen Guß zu ihren, beziehungsweise zu den zur Zeit allgemeinen Durchschnittsselbstkosten zu liefern. Die endgültige Entscheidung über die Höhe der Selbstkosten steht der Vertrauenskommission zu. Den Aufschlag, welcher der den Guß liefernden Firma zu zahlen ist, deckt der Verband nach Maßgabe eines diesbezüglichen Beschlusses der Vertrauenskommission. Weiter ist in allen Statuten festgesetzt, daß die Arbeiter, welche sich weigern, solche Aushilfsarbeiten zu verrichten, als Strikende anzusehen sind.

Manche Verbände schaffen auch aus den Mitgliedsbeiträgen, Strafgeldern u. s. w. eine Hilfskasse, aus welcher Mitglieder für die aus unberechtigten Arbeitseinstellungen entstehenden Verluste wenigstens teilweise entschädigt werden. Über die Art und Weise der Verwendung der Hilfskasse entscheidet gewöhnlich der Vorstand nach eigenem Ermessen.

Eine Quelle zahlloser Konflikte zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern bot die Maifeier. Der vom 14. bis 21. Juli 1889 gelegentlich der hundertjährigen Erinnerungsfeier an die französische Revolution tagende internationale Arbeiterkongreß in Paris hatte den Beschluß gefaßt, für den 1. Mai jeden Jahres „eine große internationale Manifestation zu organisieren, und zwar dergestalt, daß gleichzeitig in allen Ländern und in allen Städten an einem Tage die Arbeiter an die öffentlichen Gewalten die Forderung richten, den Arbeitstag auf acht Stunden festzusetzen und die übrigen Beschlüsse des internationalen Kongresses von Paris zur Ausführung zu bringen". Die Maifeier wurde somit zu einer Machtfrage der beiderseitigen Organisationen. Die meisten Arbeitskartelle verpflichten daher ihre Mitglieder, den 1. Mai nicht freizugeben und die an diesem Tage fortbleibenden Arbeiter als Strikende zu betrachten. Manche sind noch weiter gegangen, indem sie, wie z. B. das seinerzeitige Fabrikantenkomitee in Bielitz, längere Aussperrungen angedroht und ausgeführt haben.

Die organisierten Arbeiter sind weiter unausgesetzt bestrebt, bei gleichen Löhnen die Arbeitszeit auf 8 Stunden herabzudrücken. Da die Unternehmer die einheitliche Einführung des Achtstundentages im Interesse ihrer Konkurrenzfähigkeit mit dem Auslande perhorreszieren, partielle Erfolge der Arbeiterschaft in den Einzelbetrieben jedoch sehr leicht zu einer Verallgemeinerung führen, so haben viele Verbände ihre Mitglieder zur Einhaltung einer bestimmten Arbeitszeit in den Fabriken verpflichtet. So hat der Gesamt-

verband deutscher Metallindustrieller, wie er in seinen Geschäftsberichten konstatiert, bei denjenigen Mitgliedern, deren Fabriken eine geringere Arbeitszeit aufweisen, durch seine Organe auf Einführung des Zehnstundentages hinwirken lassen. Der im Jahre 1900 begründete Verband nordböhmischer Industrieller hat als Vorbedingung für die Aufnahme einer Firma als Mitglied die Verpflichtung aufgestellt, daß eine Verkürzung der normalen täglichen Arbeitszeit unter das Ausmaß von zehn effektiven Arbeitsstunden (d. i. ohne Einrechnung von Pausen) für alle jene Arbeiter, welche in den Hauptbetrieben beschäftigt sind, nicht zugestanden werden darf.

Die Verbände in Deutschland haben ferner Arbeitsnachweisstellen organisiert, welche den doppelten Zweck verfolgen, 1. den Mitgliedern die nötigen Arbeitskräfte zu beschaffen und 2. eine fortgesetzte Kontrolle über die Arbeiter zu üben. Es wird ein Bureau errichtet, welchem alle Verbandsmitglieder ihren Bedarf an Arbeitskräften anzuzeigen haben. Die Benutzung der Nachweisstelle ist in der Regel eine obligatorische, nur in Ausnahmefällen wird den Betrieben die direkte Aufnahme von Arbeitern gestattet, wie z. B. dann, wenn die Nachweisstelle nicht imstande ist, den erhaltenen Auftrag auszuführen, wenn es sich um dringende Arbeiten handelt, wenn Arbeiter zu vorübergehender Arbeit außerhalb der Werkstätten benötigt werden, wenn Spezialkräfte oder Angestellte mit Monatsgehalt gesucht werden u. s. w. Die Arbeiter, für welche die Benutzung unentgeltlich ist, erhalten, sobald sie einem Betriebe zugewiesen werden, einen Nachweisschein oder Handzettel, der eine beschränkte Gültigkeit hat (1 oder 2 Tage, 14 Tage, 4 Wochen) und ein vollständiges Nationale des Arbeiters enthält. Der Unternehmer hat, falls er den Arbeiter einstellt, den Nachweisschein abzunehmen und mit Angabe des Einstellungstages, sowie der Firma des Arbeitgebers sogleich der Nachweisstelle zurückzusenden. Außer der bloßen Arbeitsvermittlung hat aber die Nachweisstelle sowohl die in Arbeit befindlichen als auch die neu einzustellenden Arbeiter unter Kontrolle zu nehmen. Die Mitglieder haben die Pflicht, diesbezügliche Mitteilungen im vertraulichen Wege der Nachweisstelle zu übermitteln. Die Kontrolle soll, wie § 2 der Arbeitsnachweisstelle des Dresdener Verbandes der Metallindustriellen ausdrücklich bestimmt, dahinwirken, „agitatorische, lüderliche und unehrliche Elemente von den Verbandswerkstätten möglichst fernzuhalten.“ Große Bedeutung hat

die Institution für Strikefälle, wenn es sich um die rasche Beschaffung von Ersatzarbeitern handelt. Der für die Unternehmer günstige Ausgang des Strikes der Hamburger Werftarbeiter wurde ganz besonders dem Wirken der obligatorischen Arbeitsnachweisstelle in Hamburg zugeschrieben.

Derartige Arbeitskartelle treten zumeist in der Form von freien industriellen Verbänden auf, sie erscheinen zuweilen sogar in der „Förderung allgemeiner Interessen der Industrie", welche statutengemäß als Zweck des Verbandes aufgestellt wird, mit inbegriffen. Immerhin unterscheiden sich die Verbände, welche ein Arbeitskartell beinhalten, von den allgemeinen Industriellenverbänden schon durch die Statuten. Der Unterschied zeigt sich beispielsweise in der strengeren Fassung der Pflichten der Mitglieder, indem gewöhnlich ausgesprochen wird, daß jedes Mitglied nicht nur den Statuten, sondern auch allen innerhalb der Grenzen des Verbandszweckes gefaßten Beschlüssen des Vorstandes oder der Vollversammlung unterworfen ist. Nicht selten wird beim Eintritt der Erlag einer Kaution als Sicherstellung für die pünktliche Erfüllung der dem Verbande gegenüber eingegangenen Verpflichtungen verlangt. Der Jahresbeitrag ist nicht, wie dies bei allgemeinen Verbänden üblich ist, ein fixer und für alle Mitglieder gleichartiger, sondern wird nach der Lohnsumme oder der Arbeiterzahl des betreffenden Unternehmens abgestuft. Dementsprechend wird auch das Stimmverhältnis der Mitglieder direkt oder indirekt nach der Lohnsumme oder Arbeiterzahl geregelt. Der Verband Berliner Metallindustrieller gibt den Mitgliedern, welche bis zu 50 Arbeiter beschäftigen, 1 Stimme, jenen mit 51 bis 100 Arbeitern 2, mit 101 bis 250 4, mit 251 bis 500 6, mit 501 bis 1000 8, mit 1001 bis 2000 10 und jenen mit mehr als 2000 Arbeitern 12 Stimmen. Der Verband in den politischen Bezirken Baden, Mödling, Neunkirchen, Wiener-Neustadt und Umgebung gibt jedem Mitgliede soviel Stimmen, als es im Durchschnitt des abgelaufenen Kalenderjahres 50 Arbeiter beschäftigte. Der Verband nordböhmischer Industrieller berechnet die Stimmenzahl nach dem Mitgliedsbeitrage, welcher selbst wieder nach der Lohnsumme bestimmt wird. Auch die Hilfskasse für Strikefälle ist häufig vorgesehen in mehr oder minder verdeckter Form, je nachdem die Behörden den Arbeitskartellen mehr oder weniger freundlich gegenüberstehen. Die weiteste Fassung findet sich wohl in dem Statut des genannten Verbandes für Baden, Mödling u. s. w.,

in welchem § 6 sagt: „Die nach Bestreitung und Berichtigung der Verwaltungskosten des Verbandes verbleibenden Überschüsse aus den Jahresbeiträgen können zur Unterstützung von Mitgliedern verwendet werden. Über solche Unterstützungsgesuche entscheidet endgültig der Vorstand." Da dem Verbande durchwegs Großbetriebe ersten Ranges angehören, so sind die „Unterstützungsgesuche" wohl nicht in dem üblichen Sinne aufzufassen.

Als die hervorragendste Organisation auf dem Gebiete der Arbeitskartelle in Deutschland darf wohl der Gesamtverband deutscher Metallindustrieller bezeichnet werden, welcher im Jahre 1891 in Berlin begründet wurde. Er gliedert sich wieder in Bezirksverbände, welche ihre eigenen Statuten haben und in den Ausschuß je nach ihrer Größe 1—3 Abgeordnete entsenden. Auch Einzelbetriebe werden aufgenommen, welche zusammen ebenfalls 1—3 Abgeordnete wählen, somit als eine Art loser Unterverband angegliedert sind. Zur Zeit zählt der Gesamtverband nicht weniger als 22 Bezirksverbände, welche die Eisen- bezw. Metallindustriellen umfassen von Anhalt, Berlin, Brandenburg, Braunschweig, Schlesien, Cassel, Chemnitz, Dresden, Ost- und Westpreußen, Frankfurt a. M., Halle a. S., Hamburg, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Lübeck, Magdeburg, Baden, Nürnberg und Württemberg, ferner 2 angeschlossene Vereine, nämlich den Verein der Kupferschmiedereien Deutschlands und den Verein deutscher Eisengießereien, und eine Anzahl von Einzelbetrieben. Somit erscheinen 2449 Unternehmungen mit 284630 Arbeitern vereinigt. Arbeitsnachweisstellen bestehen im ganzen 11, und zwar 2 in Berlin und je 1 in Braunschweig, Chemnitz, Dresden, Halle a. S. Hamburg, Hannover, Leipzig, Lübeck und Magdeburg. Außerdem bestehen noch andere Arbeitskartelle, wie die im Jahre 1890 begründete Vereinigung deutscher Flaschenfabriken in Hamburg.

Für Österreich sind bereits erwähnt worden der im Jahre 1900 begründete Verband nordböhmischer Industrieller in Reichenberg, das seinerzeitige Fabrikanten-Komitee der Bielitz-Bialaer Industriellen, welches inzwischen in einem allgemeinen Interessen dienenden Verbande aufgegangen ist, und der im Gefolge des großen Neunkirchner Strikes begründete Verband der Industriellen in den politischen Bezirken Baden, Mödling, Neunkirchen, Wiener-Neustadt und Umgebung.

B. Bezugskartelle.

Aber nicht bloß die Nachfrage nach Arbeitskräften, sondern auch die nach Rohstoffen und Halbfabrikaten wird häufiger Gegenstand einer gemeinsamen Regelung der Interessenten, welche namentlich dann gefördert wird, wenn der betreffende Rohstoff oder das Halbfabrikat von den Produzenten bereits kartelliert worden ist. Es entsteht dann für denselben Artikel gegenüber dem Produzentenkartell ein Konsumentenkartell. Das erstere soll das Angebot, das letztere die Nachfrage günstig gestalten, ein gegensätzliches Bestreben, welches oft zu Kämpfen, manchmal aber auch zu einer Einigung der Gegenkartelle führt. Es ist jedoch nicht zu leugnen, daß die Konsumentenkartelle wegen der großen Zersplitterung des Konsums, der großen Verschiedenartigkeit der zu vereinigenden Interessen u. s. w. viel schwieriger und daher auch seltener sind.

Für die Bezugs- oder Konsumentenkartelle läßt sich manche der Formen benutzen, welche sich unter den Produzentenkartellen ausgebildet haben. Auch hier ist als einfachste Form das Konditionenkartell denkbar, indem sich die Konsumenten verpflichten, einen Artikel nur unter bestimmten geänderten Lieferungs- und Zahlungsbedingungen zu kaufen. Es finden sich beispielsweise in den Schlußbriefen der Kohlenwerke zuweilen Klauseln, durch welche sich die Käufer bedrückt fühlen, wie die Strikeklausel, welche das Werk im Falle eines Strikes von der Lieferung vollständig entbindet, oder die Hausseklausel, welche eine Erhöhung der Preise für die bereits geschlossenen Kohlenmengen ermöglicht u. s. w. Würden sich nun die Industriellen verpflichten, solche Schlußbriefe nicht zu akzeptieren, so wäre ein Konditionenkartell gegeben.

Ein Preiskartell wird dahin gehen, daß sich die Konsumenten verpflichten, beim Einkauf einen bestimmten Maximalpreis einzuhalten, entsprechend dem Minimalpreis des Preiskartells der Produzenten. Die Bildung eines solchen Kartells wird nur dann in Frage kommen, wenn die Produzenten tatsächlich vereinigt sind, weil sich sonst wegen der gegenseitigen Unterbietungen nicht eine starre Preisgrenze nach unten feststellen lassen wird. Nur dann, wenn der von den Produzenten festgehaltene Minimalpreis, der übrigens auch durch ein anderes als durch ein Preiskartell gehalten werden kann, den Konsumenten zu hoch erscheint, werden sie Veranlassung haben, einen Maximalpreis festzulegen, der aber natürlich niedriger sein wird, wie der Minimalpreis der Produ-

zenten. Es käme dann auf die Stärke der beiderseitigen Positionen und insbesondere darauf an, ob auf der einen oder anderen Seite alle Interessenten unter einen Hut gebracht worden sind. Die Gebrechlichkeit der Preiskartelle, welche bereits früher besprochen wurde, gilt übrigens hier in erhöhtem Maße.

Entsprechend den Einschränkungen, welche die Produzenten durch Reduktion oder Kontingentierung ihrer Erzeugung auf seiten des Angebotes vornehmen können, eröffnet sich auch den Konsumenten die Möglichkeit, sich durch eine Einschränkung der Nachfrage den Bezug der Rohstoffe oder Halbfabrikate zu verbilligen oder auf andere Weise günstiger zu gestalten. Sie verpflichten sich, ihre Bezüge vorübergehend auf das Notwendigste einzuschränken oder auch ganz zu sistieren, um die Lieferanten zur Nachgiebigkeit zu zwingen. Die englischen Baumwollspinner wollten deshalb im Jahre 1887 ihre Fabriken zeitweise sperren, um den spekulativen Ausschreitungen eines Ringes in roher Baumwolle einen Damm zu setzen. Auch kann die Heranziehung eines Surrogates oder die Bevorzugung einer bestimmten Provenienz den gleichen Effekt einer künstlichen Reduktion der Nachfrage hervorbringen.

Noch radikaler gestaltet sich der Eingriff in das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage dann, wenn die Konsumenten selbst gemeinschaftlich die Erzeugung des benötigten Rohstoffes oder Halbfabrikates in die Hand nehmen. So haben als Gegenstück gegen das Ziegelkartell die Brünner Baumeister im Jahre 1896 eine Produktivgenossenschaft gebildet, welche eine eigene Ziegelei errichtete und dadurch das Produzentenkartell sprengte. Die Vorbedingungen für eine derartige Gründung werden jedoch nur in verhältnismäßig wenigen Industrien gegeben sein.

Weiter sind Rayonierungskartelle möglich, indem sich die konsumierenden Unternehmungen für den Bezug der Rohstoffe oder Halbfabrikate ein bestimmtes engeres Gebiet zuweisen. Derartige Kartelle werden dann am ehesten durchführbar sein, wenn die betreffenden Betriebe zerstreut liegen und den Artikel der Landwirtschaft des eigenen Landes entnehmen. Ein Beispiel bieten die Rübenrayonierungskartelle in der österreichischen Zuckerindustrie. Die Rohzuckerfabriken geben den Landwirten der Umgebung den erforderlichen Rübensamen gratis, gewähren ihnen

Kredite u. s. w., haben aber, um sich gegen Lieferung schlechter Rüben zu schützen, um Kreditverluste zu vermeiden und auch um Frachtkosten zu ersparen, sich gegenseitig die Rübengegenden aufgeteilt, so daß jeder Rübenbauer nur einer bestimmten Fabrik liefern kann. Übrigens kamen ähnliche Vereinbarungen auch in der Papierindustrie vor, als dieselbe noch auf Hadern als Hauptmaterial angewiesen war; die ältere Industriegesetzgebung in Österreich nahm selbst eine diesbezügliche Rayonierung vor.

Die häufigste Form ist die dem Verkaufskartell der Produzenten entsprechende Zentralisierung des Einkaufs, indem sich die konsumierenden Unternehmungen verpflichten, auf den direkten Bezug eines Materiales zu verzichten und ihren Bedarf ausschließlich bei der gemeinsamen Einkaufsstelle zu decken. Es ist klar, daß eine solche Einkaufsstelle den Produzenten gegenüber einen Machtfaktor darstellt, welcher manche Verbilligung der Bezugspreise oder Verbesserung der Bezugsbedingungen erreichen kann, was namentlich dann von Wichtigkeit ist, wenn die Produzenten bereits kartelliert sind. So haben denn namentlich die Kohlen- und Eisenkartelle Anlaß zur Bildung von Einkaufsvereinigungen gegeben, weil sie sich jener Rohstoffe und Halbfabrikate bemächtigt haben, welche für die gesamte Industrie von Wichtigkeit sind. Die rheinisch-westfälischen Eisengießereien haben im August 1898 eine Einkaufsvereinigung und im April 1900 eine „Handelsvereinigung" gebildet, durch welche sie sich für die Dauer des Vertrages des Rechtes begaben, ihren Bedarf an Roheisen, Gußbruch, Koks und sonstigen Rohmaterialien selbst einzukaufen. Die Einkaufsstelle schloß die Lieferungsverträge mit den Lieferanten ab und verteilte die gekauften Quantitäten nach den Anmeldungen der einzelnen Mitglieder unter möglichster Berücksichtigung der Frachtlage und der bisherigen Bezugsquellen. Den Mitgliedern wurden die Rohmaterialien zum Einkaufspreise zuzüglich eines Zuschlages für Geschäftsunkosten berechnet. Wurde der angemeldete Bedarf in bestimmten Marken zeitweise nicht gedeckt, so erfolgte eine Einschränkung pro rata der rechtzeitigen Anmeldungen. Ähnliche Vereinigungen sind auch von anderen Konsumentengruppen teils realisiert, teils versucht worden. In Österreich ist anfangs 1902 eine Aktion behufs Zentralisierung des Kohleneinkaufes für diverse Industrien durch Schaffung eines industriellen Kohlenbureaus eingeleitet worden. In Frankreich hat das Syndikat von Longwy den Bezug von Koks aus West-

falen zentralisiert. Nicht selten wird mit einem Verkaufskartell zugleich ein Einkaufskartell in Verbindung gebracht. So besorgt der Brikettverkaufsverein, welcher in der Hauptsache ein Verkaufskartell für Briketts ist, zugleich auch den gemeinsamen Bezug von Bindemitteln (Pech); die Mitglieder sind verpflichtet, ihren gesamten Bindemittelbedarf durch den Verkaufsverein zu beziehen.

III. Die wirtschaftlichen Rückwirkungen der Kartelle.

1. Die Wirkungen auf die Produktion.

Wenn man die Rolle der Kartelle vom Standpunkte der Produktion richtig beurteilen will, dann muß man sich jene Situation vor Augen halten, welche durch den Fortgang der anarchischen Produktionsweise fast in jeder Industrie früher oder später eintreten muß. Die Produktion vergrößert sich über den tatsächlichen Bedarf, weil der einzelne Unternehmer die durch den Bedarf gezogene Grenze weder kennt noch einzuhalten willens ist. Die Überproduktion hat aber zunächst nicht eine Einschränkung zur Folge, sondern, wie bereits nachgewiesen wurde, eine Verschärfung des Konkurrenzkampfes, weil jede Unternehmung ihre Produktion forciert, um ihr Erzeugnis zu verbilligen und dadurch der Konkurrenz einen Vorsprung abzugewinnen. Der Kampf mildert sich nicht früher, als bis die schwächeren Unternehmungen vom Schauplatz abgetreten sind. Die Produktion konzentriert sich nach gewaltigen Zuckungen in den Händen einiger mächtiger und kapitalkräftiger Betriebe, die sich nun ihrerseits für die Verluste im Kampfe schadlos halten können.

Dieser ruinöse Konkurrenzkampf ist in der Regel schon ziemlich weit vorgeschritten, bevor ein Kartellplan reift und verwirklicht wird. Der Ausgang des Kampfes pflegt ja auch für die großen Unternehmungen nicht immer ganz sicher zu sein, und selbst wenn er gewiß wäre, so sind die Chefs, die Aktionäre, die liierten Banken u. s. w. doch nicht geneigt, sich viele Jahre hindurch mit einem Mindererträgnis oder gar einem Verluste abzufinden für die Hoffnung, in späteren Jahren wieder einen großen Ertrag vereinnahmen zu können. Das Interesse am Frieden braucht kein gleich großes und intensives zu sein, wohl aber muß es ein allseitiges sein, damit das Kartell zu stande kommt, welches die Produktion in Ordnung bringt und dem Bedarfe anpaßt.

Damit treffen wir auf die viel diskutierte Streitfrage auf, ob das Kartell mehr im Interesse der größeren oder der kleineren Betriebe liegt. Es ist ja klar, daß bei Fortführung des Konkurrenzkampfes gerade die schwächeren Betriebe unterliegen müssen, so daß es scheint, als wäre das Kartell gerade für diese ein Mittel, ihre gefährdete Existenz zu retten. Dieser Anschauung huldigt beispielsweise Brentano, indem er erklärt[1]: „Auch historisch und nicht bloß auf Grund dieses Raisonnements sehen wir die Kartellbildung meistens unter den mittleren Betrieben auftreten, die bestrebt sind, mittels dieser Organisation sich gegen die Übermacht eines Stärkeren zu schützen." Nun, der Fall, daß sich kleinere Betriebe gegen die großen Betriebe ihrer Branche kartellieren, dürfte ziemlich selten vorkommen. Gewöhnlich wird ein Industriezweig um so kartellfähiger sein, je geringer die Differenz in der Größe des Betriebes sein wird; das Vorhandensein vieler kleiner Unternehmungen erweist sich zumeist als ein Hindernis der Kartellierung. Kommt das Kartell wirklich zu stande, dann wird es gerade die größten Unternehmungen mit umfassen müssen; macht doch der Kampf gegen kleine Outsiders den Kartellen Sorge genug. Die entgegengesetzte These, daß die Großbetriebe sich erfahrungsgemäß nur dann mit kleineren Betrieben im Kartell zusammentun, wenn sie nicht hoffen dürfen, sie im Wege des freien Wettbewerbes unterzukriegen, wenn also die Stellung der mittleren Betriebe aus welchen Gründen immer darnach ist, daß sie auch außerhalb des Kartells sich zu erhalten vermöchten[2], ist jedoch auch nicht zutreffend. Die größeren Betriebe wollen es häufig nicht auf einen langwierigen ruinösen Konkurrenzkampf ankommen lassen, selbst wenn sie des endlichen Sieges sicher sind, weil sie das investierte Kapital nicht so lange brach liegen lassen können oder wollen, und sie im Kartell einen geringeren, aber sicheren Vorteil gegen die Aussicht auf einen späteren großen Gewinn eintauschen. Das Interesse an der Kartellbildung liegt in der Regel auf beiden Seiten, nur geht es in anderer Richtung. Die schwächeren Betriebe sehen sich in ihrer Existenz gesichert, die größeren aber erzielen im Kartell in der Regel einen höheren Unternehmergewinn, denn die Produktionskosten sind nach der Leistungsfähigkeit verschieden, der Kartellpreis aber einheitlich. Nur dann, wenn

[1] Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 179.

[2] Prof. Julius Wolf, Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 217.

jeder Betrieb seine Rechnung dabei findet, kann ein Kartell von Dauer sein.

Den Kartellen spreche ich ferner das von verschiedenen Schriftstellern geleugnete Moment der größeren Wirtschaftlichkeit der Produktion entschieden zu. Eine kartellierte Industrie arbeitet im allgemeinen billiger, 1. weil überflüssige Frachtkosten erspart werden, 2. weil der Zwischenhandel überall ausgeschaltet wird, wo er überflüssig ist, 3. weil sich die Vertriebskosten vermindern, 4. weil eine zweckmäßige Spezialisierung herbeigeführt werden kann, 5. weil eine größere Stabilität in der Produktion herbeigeführt wird, 6. weil eine rationelle Pflege des Exportes eine Ausdehnung der Produktion ermöglicht und 7. weil sich das Kapitalsrisiko erheblich vermindert.

Es ist bereits bei Besprechung der verschiedenen Kartellformen darauf hingewiesen worden, wie das naturgemäße Bestreben der Kartellleitungen dahin geht, überflüssige Frachtkosten zu vermeiden. Die Rayonierungskartelle teilen zu diesem Zwecke direkt das Absatzgebiet unter die einzelnen Kartellteilnehmer, aber auch bei den übrigen Kartellen, insbesondere bei den höher organisierten Verkaufskartellen, finden wir fast überall, wo die Gefahr überflüssiger Verfrachtungen vorhanden ist, Bestimmungen über die Zuweisung der Aufträge nach der geographischen Lage, über gewisse Gruppeneinteilungen innerhalb des Kartells u. s. w. Der Verband deutscher Drahtstiftfabriken — um nur ein Beispiel anzuführen — normiert unter den Verbandswerken vier Gruppen mit genau umschriebenen geographischen Grenzen: die süddeutsche, die sächsische, die schlesische und die nordwestdeutsche Gruppe. Jeder Gruppe ist für ihren engeren Bezirk ein Präzipuum (1,50 Mark pro 100 kg für die beiden erstgenannten und 1,25 Mark pro 100 kg für die beiden letztgenannten Gruppen) zugestanden. Auf dieses Präzipuum haben nur diejenigen Verbandsfirmen Anspruch, welche demselben als Mitglieder zugeteilt sind und ihm angehören.

Vielfach verkannt wird die wichtige Rolle, welche der Zwischenhandel bei der Kartellbildung spielt. In der Geschichte einzelner Kartelle wird nicht selten gerade der Kampf gegen den Zwischenhandel als Ziel der Kartellbewegung bezeichnet, so z. B. beim Salinenkartell in Deutschland[1]), beim Kupferkartell

---

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 163.

in Österreich[1]) u. s. w. Der wahre Sachverhalt ist jedoch der, daß der Zwischenhandel nur jene ungünstige Situation ausnützt, in welche die Produzenten durch die Überproduktion geraten, und daher als Ursache der schlechten Geschäftslage und als Beweggrund zur Kartellierung erscheint. Es ist ja leicht erklärlich, daß der Zwischenhändler dann, wenn die Produzenten in der steten Sorge, den Produktionsüberschuß unterzubringen, kein Mittel der Konkurrenz verachten, die Preise und Verkaufsbedingungen immer mehr zu seinen Gunsten ändert, denn er ist der stärkere Teil. Wie arg die Verhältnisse sich gestalten können, ist uns an einem drastischen Beispiel in der österreichischen Emaillgeschirrindustrie gezeigt worden[2]). Bei Großverkäufen wurden vor Schaffung des Kartells nicht weniger als 65—68 % Rabatt franko aller Stationen Österreichs gewährt, dazu kam eine Provision von 3—4 % vom Nettoumsatze (ca. 1 % vom Brutto), die Agentenprovision von ca. 1 % vom Brutto, das Kassaskonto bei Barzahlungen von ca. 1 % vom Brutto, das Delkredere mit ½ % vom Brutto, so daß sich ein Abzug von ca. 69½—72½ % ergab. Das heißt, wenn in dem für die Kundschaft bestimmten Preiskurant 100 kg Blechgeschirr mit 228 fl. verzeichnet standen, so erhielt das Werk tatsächlich wenig mehr als 66 fl.! Die Produzenten sinken auf diese Weise nicht selten zu Lohnarbeitern für die Händler herab. Das Kartell ist dem Zwischenhandel an und für sich nicht feindlich, aber es schaltet ihn aus, wo er überflüssig geworden ist. Überflüssig aber ist er zumeist, wo die Produzenten großen Abnehmern gegenüberstehen, also entweder Fabriken, welche die Halbfabrikate weiter verarbeiten, oder Wiederverkäufern, denen erst der eigentliche Vertrieb an den letzten Konsumenten obliegt. Die Versorgung des letzten Konsumenten, der Detailverkauf, wird zumeist Sache des Zwischenhandels bleiben müssen. Zudem darf nicht übersehen werden, daß die Kartelle dem Zwischenhandel in vieler Beziehung nützlich sind, weil sie ihn vor den Nachteilen der wiederholten Preisunterbietungen bewahren. In der Generalversammlung des Verbandes deutscher Eisenwarenhändler in Leipzig (Mai 1901) hob dies der Referent über das Kartellwesen hervor, indem er besonders darauf hinwies, wie schwierig sich bei der Planlosigkeit der Produktion für die Eisen-

[1]) Denkschrift der Handels- und Gewerbekammer in Prag in betreff der staatlichen Regelung des Kartellwesens. S. 75.

[2]) Denkschrift der Handels- und Gewerbekammer in Prag, S. 18.

händler der Einkauf gestalte und wie viel Verdruß im Verkehre mit dem irregeführten Publikum daraus entstehe. Einige Kartelle haben sich übrigens die Aufgabe gestellt, den Zwischenhandel zu konservieren, was sehr leicht dadurch geschehen kann, daß sie nicht unter einem gewissen Minimalquantum verkaufen, den Händlern Vorzugspreise einräumen u. s. w. So hat beispielsweise die Zentralverkaufsstelle der vereinigten österreichisch-ungarischen Syrup- und Stärkezuckerfabrikanten im Jahre 1898 mit den Händlern einen Vertrag geschlossen, durch welchen sie sich verpflichtete, nur Aufträge von mindestens 10 Tonnen entgegenzunehmen. Die Händler dagegen verpflichteten sich, um gegenseitige Unterbietungen zu vermeiden, bei Abgabe von weniger als 10 Tonnen einen reinen Gewinn von mindestens 1 fl. und bei Abgabe von 10—50 Tonnen einen solchen von mindestens 50 kr. pro 100 kg den Kunden in Anrechnung zu bringen. Die Händler leisteten eine Sicherstellung und setzten ein Komitee zur Überwachung der Vereinbarungen ein. Das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat wiederum hat die bisherigen Händler veranlaßt, sich zu Verkaufsgesellschaften zusammenzutun, welche unter strenger Kontrolle des Syndikates stehen. In dem Aufsichtsrat der Gesellschaft sitzt ein Vorstandsmitglied des Syndikates und überwacht die Preisaufschläge. Im Falle eines Mißbrauches wird die Verbindung abgebrochen. In dem Geschäftsjahre 1900/1 sind von dem gesamten Absatze 55 % direkt an Konsumenten und 45 % durch Vermittlung des Handels verkauft worden. Die Stellung des Zwischenhandels ist in den geschilderten Fällen einer innigen Verbindung mit dem Kartell allerdings eine mehr untergeordnete, denn der Verkauf erfolgt zumeist auf Grund einer festen, nicht zu hohen Provision. Die Ausmerzung überflüssiger Zwischenhändler bedeutet aber einen entschiedenen Fortschritt im Sinne einer größeren Wirtschaftlichkeit der Produktion.

Mit dem Aufhören der ruinösen Konkurrenz **vermindern sich auch die Kosten für die Bekanntmachung der Waren.** Die Berechtigung der Reklame soll keineswegs bestritten werden, denn der Produzent muß in unserem verkehrsreichen Zeitalter für die Bekanntmachung seiner Erzeugnisse Sorge tragen und auch der Konsument will die Einkaufsgelegenheiten auf bequeme, nicht mit Zeitverlust verbundene Art kennen lernen. Wirtschaftlich können aber die Ausgaben für Annoncen, Plakate, Geschäftsniederlagen in den Verkehrszentren u. s. w. doch nur

dann genannt werden, wenn sie tatsächlich dem Bedürfnis nach der Bekanntmachung der betreffenden Ware im allgemeinen entsprechen. Wenn aber die vielversprechenden Ankündigungen, die prunkvollen Geschäftsräume, die effektreichen Auslagen, die pompösen Kataloge, die kostspielige Emballage u. s. w. lediglich dazu dienen sollen, daß das konsumierende Publikum gerade die Ware des reklamesüchtigen Verkäufers vor der seines Konkurrenten bevorzugt, so wird nicht die Mehrausgabe, sondern die Ersparnis als ein wirtschaftlicher Vorteil angesehen werden müssen. Bei einzelnen von der Mode zeitweise begünstigten Artikeln kann diese Ersparnis recht bedeutend sein. Daß illustrierte Kataloge einzelnen Firmen 50000—100000 Kronen kosten, ist keine Seltenheit mehr. Die Inserate und Plakate der Fahrradfabriken in den letzten Jahren haben horrende Summen verschlungen, und Berdrow hat recht, wenn er erklärt[1]): „Je mehr die Produktionskosten durch verbesserte Maschinen sinken, desto mehr wird die Gründungssucht angestachelt, und desto eifriger rührt jeder einzelne Unternehmer die Lärmtrommel, um überhaupt noch beachtet zu werden. Man sieht die Zeit nahen, in welcher der Anteil der Reklame an den Produktionskosten eines Artikels den Anteil der Rohstoffe oder der Löhne übersteigt. Dieses ungesunde Verhältnis zu ändern, diese unnütze Belastung der Produktion zu beendigen, ist das Kartell das geeignete Mittel, wenn es stark und umfassend ist. . . .“

Aber noch in anderer Weise verringern sich die Vertriebskosten, wenn ein Verkaufskartell geschlossen wird. Es entfällt für die einzelnen Unternehmungen die Notwendigkeit, irgend welche Warenlager zu halten, weil alle Verkäufe durch das gemeinsame Bureau bewerkstelligt werden; dadurch wird an Anlage- und Betriebskapital, an Kosten für das Aufsichtspersonal, für die Versicherung u. s. w. erspart. Die Entsendung von Reisenden und Agenten, welche die Abnehmer überlaufen und sich gegenseitig abjagen, reduziert sich ganz bedeutend, weil der Abnehmer nicht durch mehrere, sondern nur durch einen Reisenden besucht zu werden braucht. Der amerikanische Stahltrust konnte, wie anläßlich der Erhebungen der United States Industrial Commission konstatiert wurde, 25 % der für die einzelnen Gesell-

[1]) Die Unternehmerkartelle und der Weg zum wirtschaftlichen Frieden. Berlin 1898, S. 72.

schaften tätig gewesenen Reisenden entbehren infolge der Vereinigung, die auch im Wesen eines Kartelles liegt. Auch die Kreditverluste werden nicht die Höhe erreichen, zu welcher sie bei freier Konkurrenz anwachsen, da jedes Geschäft in der Suche nach neuen Kunden auch faule und unsichere Zahler nimmt. In einzelnen Industriezweigen, z. B. in der Bierbrauerei, verschlingt das Kreditunwesen ganz erhebliche Summen, die in gleicher Weise den Produzenten als auch den zahlungsfähigen Konsumenten belasten. Das französische Comptoir de Longwy hat die durch die Zentralisierung des Verkaufes von Roheisen erzielten Ersparnisse an Frachtkosten, Lagerungsspesen, Vertriebskosten u. s. w. mit 3,30 Franks pro Tonne Roheisen berechnet[1]).

Zu einer größeren Spezialisierung unter den einzelnen Fabriken wird bei den Kartellen seltener Gelegenheit geboten sein. Gewöhnlich bildet den Gegenstand der Kartellierung ein industrieller Massenartikel, welcher von allen Teilnehmern in derselben Qualität, Form u. s. w. erzeugt wird. Unter Umständen wird es aber doch möglich sein, eine gewisse Arbeitsteilung dadurch eintreten zu lassen, daß man einzelne, im Kartell stehende Unternehmungen mit der Herstellung besonderer Qualitäten, Formen, Bestandteile u. s. w. betraut. So sind beispielsweise bei den vereinigten Pinselfabriken in Nürnberg im Augenblick der Fusionierung die einzelnen Fabrikationszweige getrennt und in die verschiedenen Fabriken verlegt worden[2]). Bei Abschluß von Kartellen, welche sich auf mehrere Artikel erstrecken, kommt es übrigens häufig vor, daß einzelne Unternehmungen auf einen Artikel verzichten und durch Zuweisung einer entsprechend höheren Quote bei einem anderen Artikel dafür entschädigt werden; dadurch wird ebenfalls eine größere Spezialisierung und somit auch eine rationellere Produktion angebahnt.

Ein Grund für die größere Wirtschaftlichkeit der kartellierten Produktion muß auch in der Tatsache gefunden werden, daß die Kartelle die Erzeugung der beteiligten Fabriken stabilisieren und dadurch eine volle Beschäftigung der Arbeiter und bessere Ausnutzung der Werksvorrichtungen ermöglichen. Liefmann[3]) allerdings behauptet das gerade Gegenteil, weil er sich durch die Erscheinung täuschen läßt, daß die meisten Kartelle

[1]) Rousiers, a. a. O., S. 246.

[2]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 96.

[3]) a. a. O., S. 153.

ihre Tätigkeit mit einer Betriebseinstellung oder einer Betriebseinschränkung beginnen. Er vergißt, daß eine solche Betriebseinstellung oder Betriebseinschränkung nur die tatsächlich eingetretene Überproduktion dokumentiert und deshalb auch ohne Kartell einmal eintreten müßte — vielleicht später, dann aber mit umso schlimmeren Folgen. Der Arzt ist doch nicht Schuld an der Krankheit, die er diagnosticiert. Nimmt man aber die Verhältnisse, welche das Kartell bereits fertig vorfindet, als gegeben an, so muß man zugestehen, daß das Kartell gerade auf die beste Ausnutzung der Werksvorrichtungen hinarbeitet. Bei der planlosen Produktionsweise kommt es sehr oft vor, daß einzelne Fabriken plötzlich viele Aufträge erhalten und ihren Betrieb rasch vergrößern, um den Bestellungen nachzukommen; im nächsten Jahre aber schon ist es vielleicht einer anderen Fabrik gelungen, die größten Aufträge zu erhalten, so daß die erste Fabrik ihre teueren Maschinen wieder stille stehen lassen muß. Im Kartell hat jedes Unternehmen mit einer ziemlich konstanten Produktionsziffer zu rechnen und braucht daher keine überflüssigen Investitionen vorzunehmen. Die Leistungsfähigkeit wird zwar beschränkt, diese aber stetig und voll in Anspruch genommen.

Seltsam ist das Rezept, welches Bücher[1]) in dieser Hinsicht empfohlen hat; Liefmann[2]) u. a. haben es ihm nachgeschrieben. Bücher meint: „Aber die Kartellproduktion ist vergleichsweise doch immer noch eine sehr teure Produktion. Stellen Sie sich eine Industrie vor, wie sie uns Herr Wittgenstein schildert, in welcher die Produktionsfähigkeit den vorhandenen Bedarf um das Doppelte übersteigt. Wäre es hier nicht wirtschaftlicher, den überflüssigen Teil der Werke still zu stellen und die Produktionsfähigkeit der übrigen voll auszunützen?“ Liefmann sagt, daß die singuläre Betriebseinstellung als das wirtschaftlich vorteilhafteste Mittel gegen eine Überproduktion anzusehen ist. „Es sollten in einem solchen Falle die am teuersten arbeitenden Werke eines Verbandes, die auch den durch die Überproduktion erzeugten Preisdruck am meisten empfinden, außer Betrieb gesetzt und die Besitzer durch eine jährliche Rente entschädigt werden, welche von den übrigen Unternehmungen im Verhältnis zu ihrem Absatz aufzubringen wäre.“ Diese Meinung reiht sich würdig jenem papier-doktrinären Lehrsatz

---

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 152.
[2]) a. a. O., S. 153.

an, daß der Industrielle sich in dem Moment „von der Produktion zurückzieht“, in welchem er nichts mehr verdient. Die Verfechter dieses Lehrsatzes ahnen nicht, daß das wirtschaftliche Leben eine Kontinuität verlangt und jeder rohe Eingriff in dasselbe mit Verlusten am Volksvermögen verknüpft ist. Es gibt in Wirklichkeit keine odiosere Maßregel als die plötzliche Auflassung einer Fabrik. Das investierte Kapital ist fast ganz verloren, denn alte Maschinen sind nur noch altes Eisen, die Arbeiter verlieren ihr Brot und können ihren alten Verdienst in einer anderen Beschäftigung kaum erreichen, weil auch sie ihr Kapital, nämlich die durch Generationen fortererbte Arbeitsgeschicklichkeit verloren haben, die Gewerbetreibenden und kleinen Kaufleute verlieren ihre Kundschaft — kurz die Sperrung einer Fabrik gleicht in der Wirkung einer Elementarkatastrophe. Ein Schrei der Entrüstung geht gewöhnlich durch die Öffentlichkeit. Ich verweise auf die Sperrung zweier Fabriken durch das österreichische Kattundruckerkartell, auf die Konzentrationspolitik der österreichischen Alpinen Montangesellschaft u. s. w. Da muß ich mich füglich wundern, daß Bücher seine Lehre gerade im Verein für Socialpolitik vorgetragen hat.

Bei der Besprechung der Ausfuhrkartelle haben wir ferner gesehen, daß die Kartelle häufig eine notwendig werdende Betriebseinschränkung dadurch vermeiden, daß sie den Produktionsüberschuß exportieren. Aber auch sonst bildet die Förderung und Ausdehnung des Exportes ein wichtiges Kapitel in der Kartellpolitik. Es muß auch ohne weiteres zugegeben werden, daß eine Vereinigung von Produzenten die bei Anbahnung des Exportes entstehenden Schwierigkeiten und Verluste leichter überwinden und im Auslande viel kräftiger auftreten kann als die einzelne Firma. Der Export ermöglicht aber entweder die Erhaltung der Produktion in vollem Umfange auch in kritischen Zeiten oder die Ausdehnung der Produktion über jenes Maß, welches ihr der Inlandsmarkt allein gestatten würde. In beiden Fällen wirkt er verbilligend auf die Produktionskosten. Auf das Verhältnis von Inlands- und Auslandspreisen komme ich noch zu sprechen.

Ein Moment größerer Wirtschaftlichkeit liegt schließlich darin, daß das Kapitalrisiko der kartellierten Industrien vermindert wird. Diese Verminderung wird hervorgerufen durch die Stetigkeit der Produktion, durch die Verhütung oder Milderung der zeitweise auftretenden Krisen, durch die Gleichmäßigkeit des Absatzes, durch die zweckmäßige Ausnutzung

der Betriebseinrichtungen u. s. w. Die Verminderung des Kapitalrisikos wirkt auch selbstverständlich auf eine Erniedrigung des Unternehmergewinnes. Es gehört viel Vorurteil dazu, um diesen sonst als dogmatisch erklärten Zusammenhang gerade bei den Kartellen leugnen zu wollen. Pohle[1]) tut es, indem er meint, daß die Kartelle den Widerspruch: vermindertes Kapitalrisiko — erhöhter Unternehmergewinn, künstlich aufrecht erhalten. Zum Beweise dafür rechnet er die Dividenden vor, welche die chemische Industrie in Deutschland verteilt, die ja gerade die größte Anzahl von Kartellen (nach Liefmann 80) aufweist. Diesen Dividenden stellt er die Durchschnittsdividende der deutschen Gesamtindustrie gegenüber und findet nun, daß speziell die chemische Industrie sehr gut daran ist. Die Beweisführung ist von Grund aus falsch. Für das Fortschreiten der Kartellierung in einer Industrie ist nicht die Zahl der Kartelle maßgebend, denn es ist doch nicht gleich, ob sich das Kartell auf Kokaïn oder Roheisen bezieht. Die chemische Industrie mit ihrer ungemein großen Anzahl von Handelsartikeln, von denen jedoch die meisten nur einen sehr beschränkten Absatz haben, wird deshalb der Zahl nach immer an der Spitze marschieren. Wenn ferner die Gewinne der deutschen chemischen Industrie auf Rechnung dieser Kartelle gesetzt werden, so beweist dies eine arge Verkennung der industriellen Verhältnisse. Diese Industrie hat in der Weltproduktion eine dominierende Stellung und in einzelnen Artikeln auf Grund besonderer Erfindungen sogar ein tatsächliches Monopol erreicht.

Vielfach ist die Behauptung aufgestellt worden, daß die Kartelle dem technischen Fortschritte hinderlich seien und das wirtschaftlich günstig wirkende Interesse an der stetigen Vervollkommnung der Betriebseinrichtungen vermindern. Durch den Wegfall der freien Konkurrenz, so sagt man, entfällt auch der Anreiz für die Unternehmungen, bessere Maschinen einzuführen, neue Erfindungen zu machen oder zu verwenden u. s. w. Auch die wenig leistungsfähigen Unternehmungen, welche sonst dem Untergange geweiht wären, würden künstlich aufrecht erhalten. Das Kartell petrifiziere die momentanen Produktionsverhältnisse und sei ein Hindernis für die natürliche Entwicklung einer Industrie. Die Beobachtung der tatsächlichen Verhältnisse beweist uns, daß dieser Vorwurf nicht berechtigt ist. Das Kartell schließt zwar

[1]) a. a. O., S. 105.

den freien Wettbewerb in kommerzieller Hinsicht aus, auf dem technischen Gebiete läßt es ihn aber bestehen, ja verlegt ihn sogar dahin. Die vereinigten Unternehmungen stellen zwar fest, wie und um welchen Preis sie verkaufen, wieviel und wohin sie verkaufen dürfen u. s. w. Die Produktionsbedingungen selbst können aber nicht nivelliert werden. Die einzelnen Fabriken können sich verpflichten, die Ware zu gleichem Preis zu verkaufen, sie können sich aber nicht verpflichten, sie um denselben Gestehungspreis herzustellen. Und gerade deshalb, weil den Kartellteilnehmern die Möglichkeit benommen ist, durch höhere Preise, durch größeren Absatz u. dergl. einen Vorsprung gegeneinander zu gewinnen, müssen sie trachten, durch eine besonders rationelle Produktionsweise die Herstellungskosten zu vermindern und auf diese Weise eine bessere Stellung zu erringen. Die Differenz zwischen Verkaufspreis und Produktionskosten reicht vollkommen aus, um die Industrie auf den Bahnen des technischen Fortschritts zu erhalten. Die nicht leistungsfähigen Betriebe können sich trotz der Kartellierung doch nicht halten, nur vollzieht sich, was vom allgemein wirtschaftlichen Standpunkt gutgeheißen werden muß, die Auslese successive mit möglichster Schonung vorhandener Interessen, nicht sprunghaft und konvulsivisch, wie im Zustande völlig freier Konkurrenz. Liefmann hat mit Recht auf eine Tatsache verwiesen, die bei Kontingentierungs- und Verkaufskartellen sehr häufig beobachtet werden kann[1]). Im rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat beispielsweise haben öfters Zechen, deren Förderung einer Ausdehnung fähig war, sich mit anderen Zechen, die unter ungünstigen Produktionsverhältnissen arbeiteten, zu dem Zwecke fusioniert, um den Betrieb der letzteren einzustellen und deren Quote dem eigenen Förderquantum zuzuschlagen. So hat die Gewerkschaft Nordstern die mit Verlust arbeitende Zeche Helene aufgekauft, nur um ihren Förderungsanteil zu erhalten. Die Zahl der Zechenbesitzer betrug im Jahre 1893, dem Gründungsjahr des Syndikats 99, verminderte sich aber durch Konsolidationen auf 85 im Jahre 1901[2]). Die Kohlenförderung ist in dieser Zeit trotzdem um mehr als 48 % gestiegen, während die Steigerung in allen anderen Kohlengebieten geringer war. Kommen ganz neue Verfahren auf von umwälzender Bedeutung, so führen

---

[1]) a. a. O., S. 171.

[2]) Verhandlungen ꝛc. des Zentralverbandes deutscher Industrieller. Nr. 89, Februar 1901, S. 227.

dieselben sehr häufig zur Sprengung der Kartelle; derartige einschneidende Änderungen sind eingetreten in der Eisenindustrie durch das Aufkommen des Thomas-Gilchrist-Verfahrens, in der Sodaindustrie durch die Einführung des Ammoniakverfahrens u. s. w.

Daß die Kartelle die Selbständigkeit der zugehörigen Unternehmungen beschränken, ist nicht zu leugnen. Eine solche Beschränkung liegt im Wesen jeder Organisation. Es frägt sich nur, ob dieselbe von wirtschaftlichem Nachteil ist. Sie wäre dies, wenn sie den Unternehmungsgeist und das Erfindungstalent der faktischen Leiter derartiger Unternehmungen unterbinden würde. In Wahrheit sehen wir, daß höchstens dem kaufmännischen Unternehmungsgeist Schranken gesetzt werden, den Technikern aber bieten gerade die Kartelle einen weiteren Spielraum zur Betätigung ihrer Individualität. Es ist kein Zufall, daß wir an der Spitze der meisten großen Kartelle Männer finden, deren überragender Geist und Scharfsinn bei aller Einseitigkeit auch bei den Gegnern Anerkennung findet.

Ein auch für die Kartellorganisation selbst fühlbarer Übelstand liegt in der ungleichen Kartellfähigkeit der Industrien, auf welche bereits hingewiesen worden ist [1]. Den Industrien für Halbfabrikate fällt die Kartellierung viel leichter als denen für Ganzfabrikate, die Eisenindustrie mit dem vorherrschenden Großbetrieb und der geographischen Konzentration ist kartellfähiger als die Textilindustrie u. s. w. Durch das ungleiche Stärkeverhältnis entstehen scharfe Gegensätze innerhalb der Industrie, und man hat sehr häufig die Beobachtung gemacht daß die Kartelle gerade in manchen industriellen Kreisen am schärfsten bekämpft worden sind, allerdings nur solange, bis sich die Gegner selbst kartelliert haben. Der erwähnte Nachteil vermindert sich jedoch im Laufe der Zeit in dem Maße, in welchem die Kartellorganisation fortschreitet, denn sie ist für manchen Industriezweig schwierig, unmöglich aber für keinen.

Sehr gehässige Formen nimmt unter Umständen der Kampf der Kartelle gegen die Outsiders an. Das deutsche Kalikartell begründete eine Schutzbohrgesellschaft, welche jedem neuen Bohrversuche auf Kalisalze eine Konkurrenzbohrung entgegensetzen sollte. Besondere Preisunterbietungen, Boykottieruugen u. s. w. kommen nicht selten vor. Da die Kosten dieser Kriegführung von

---

[1]) S. 27 u. f.

den Kartellen sehr häufig gemeinsam getragen werden, so haben die letzteren oft die stärkere Position. Der Umstand, daß solche Konkurrenzkämpfe nicht selten sind, manchmal lange dauern, zumeist sogar mit der Aufnahme des konkurrenzierten Unternehmers enden, beweist, daß die Kartelle das Aufkommen neuer Unternehmungen nicht hindern und gewiß nicht hindern können, sobald ihre Geschäftsgebahrung den Teilnehmern einen mehr als gewöhnlichen Gewinn sichert. Die Outsiders erhalten eine zuweilen recht wirksame Hilfe aus den Kreisen der Abnehmer, die selbstverständlich geneigt sind, die Outsiders zu begünstigen. Es können sogar die Abnehmer selbst zur Begründung einer Konkurrenzfabrik auf genossenschaftlicher Basis schreiten und damit einen Druck auf das Kartell ausüben. Daß die Kartelle gegen die Outsiders den Konkurrenzkampf mit aller Schärfe aufnehmen, liegt im Wesen der Organisation, die ihren Zweck nur mit der Hilfe der Allgemeinheit erreichen kann. Freilich, mit allen Formen des Kampfes wird man sich nicht einverstanden erklären können, jedoch hängen diese nicht von dem Wesen des Kartells, sondern vielmehr von dem Verständnis und dem Gefühl der leitenden Persönlichkeiten ab.

Sehr bestritten ist das Verhalten der Kartelle zu den Krisen. Von einer Seite (Brentano u. a.) wird behauptet, daß die Kartelle eine Art Krisenversicherungsanstalt sind, indem sie gewaltsamen Krisen vorbeugen. Auf der anderen Seite (Claudio-Jannet) wird gegen die Kartelle der Vorwurf erhoben, daß sie den normalen Verlauf der Krisen verzögern, erstens weil sie Betriebe, die zum Verschwinden bestimmt sind, künstlich aufrecht erhalten, zweitens weil sie durch Produktionseinschränkung die Generalkosten erhöhen und die Verringerung der Produktionskosten verhindern, welche ein natürliches Heilmittel bildet, weil der Konsum durch die niedrigen Preise gesteigert wird und die Produktion wieder erreicht[1]). Beide Ansichten treffen nicht vollständig zu. Eine Krisenversicherungsanstalt ist das Kartell nicht, denn es wird nicht begründet, um Krisen vorzubeugen, sondern verdankt in der Regel seine Entstehung einer bereits ausgebrochenen Krise. Es hat also in erster Linie die Aufgabe, eine bestehende Krise zu heilen und führt im weiteren Verlaufe allerdings dazu, den Verlauf der Krisen zu

---

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 26*.

mildern. Über den Vorwurf der künstlichen Erhaltung nicht leistungsfähiger Betriebe ist bereits gesprochen und dabei nachgewiesen worden, daß kein Kartell imstande ist und das Interesse hat, den wirtschaftlichen Fortschritt zu hemmen. Die Verteuerung der Produktionskosten durch die Betriebseinschränkung ist nur eine vorübergehende, abgesehen davon, daß diese Einschränkung nicht eine Folge des Kartells, sondern der voraufgegangenen Krise ist. Die Generalkosten sinken durch das Kartell nicht bloß auf das frühere Niveau, sondern ermäßigen sich sogar noch, sodaß der Konsum in seiner natürlichen aufsteigenden Richtung eher befördert wird. Eine künstliche Hebung des Konsums durch verlustbringende Verkaufspreise wäre ungesund und nachteilig, weil sie wieder eine Überproduktion erzeugen würde. Die ausgleichende und mildernde Wirkung der Kartelle ist gelegentlich der Krise von 1901 in Deutschland beobachtet worden. Die Handelskammer in Essen schreibt in ihrem Jahresberichte pro 1901: „Ein wesentlicher Teil des Verdienstes an dem bisherigen relativ glimpflichen Verlauf der Absatzstockung ist aber, neben dem Umstande, daß unsere gewerblichen Unternehmungen in großem Umfange die Zeiten guter Gewinne dazu benutzt haben, sich innerlich zu festigen und zu kräftigen, auch den großen wirtschaftlichen Verbänden, den Syndikaten, zuzuschreiben, die in maßgebenden Industriekreisen eine einflußreiche Tätigkeit entfaltet haben. In Kreisen, die mit den gewerblichen Verhältnissen vertraut sind, dürfte heute wohl kaum noch ein Zweifel daran bestehen, daß dem mäßigenden Einfluß der Syndikate, insbesondere des rheinisch-westfälischen Kohlensyndikats, in der Zeit der aufsteigenden wirtschaftlichen Bewegung es hauptsächlich zu danken ist, wenn die nunmehr hinter uns liegende Hochkonjunktur eine so lange Dauer gehabt hat .... Die Syndikate haben den auf sie gesetzten Erwartungen in weitem Umfange entsprochen; denn lediglich ihrem Eingreifen ist es zu danken, wenn uns ein maßloser Preissturz und ein vernichtender Konkurrenzkampf, Erscheinungen, die in früheren Zeiten mit einem wirtschaftlichen Rückschlage untrennbar verbunden schienen, bislang erspart geblieben sind. Darüber hinaus aber haben die Syndikate durch Anpassung der Gütererzeugung an den Bedarf mittels Produktionseinschränkungen und dadurch, daß sie der Ausfuhr überschüssiger Erzeugnisse Vorschub geleistet haben, und weiter leisten, den Weg gebahnt, der einzig und allein zu einer Gesundung unseres Wirt-

schaftslebens führen kann und den rasch zu durchmessen lediglich das Bestehen der Syndikate die Möglichkeit gibt."

Gelegentlich einer Debatte im österreichischen Abgeordnetenhause über die Brüsseler Zuckerkonvention vom 5. März 1902 hat Finanzminister v. Böhm-Bawerk[1]) die Frage, ob die Zuckerkartelle ihren organisatorischen Beruf der Anpassung der Produktion an den Konsum erfüllt haben, entschieden verneint. Die vorangegangene Darstellung in diesem Buche macht es wohl klar, daß der organisatorische Beruf doch nur auf dem Inlandsmarkte zur Geltung kommen kann, welchen die betreffende Industrie unter dem Schutze der Einfuhrzölle beherrscht; der Einfluß auf dem Weltmarkt könnte nur dann zur Geltung kommen, wenn der Industrie durch die Seltenheit des Artikels ein tatsächliches Monopol zukommt, wie beim Salpeter, Schwefel u. dergl. Dazu kommt der wichtige Umstand, daß die staatlichen Exportprämien den Kartellen geradezu entgegengearbeitet haben, weil sie nicht Produktionsüberschüsse ins Ausland brachten, um eine Entlastung des Inlandsmarktes herbeizuführen, sondern umgekehrt auf Kosten des Inlandsmarktes den Export forcierten. An den Zuckerprämien sind die Kartelle vollkommen unschuldig, denn diese sind viel früher als die Kartelle als Produkt einer verfehlten und kurzsichtigen Steuerpolitik entstanden.

2. Die Wirkungen auf den Konsum.

In dem Verhältnis zu den Konsumenten bildet die Preispolitik der Kartelle den Hauptgegenstand der Beschwerden. Man kann, so behauptet ein Schriftsteller, „in aller Ruhe feststellen, daß es ganz ohne Preiserhöhung — die übrigens vielfach in der bescheideneren Form des Entgangs einer sonst eingetretenen Preisermäßigung auftreten wird — bisher wohl noch bei keinem Kartell abgegangen ist und auch in Zukunft nicht abgehen wird" [2]). . . . „Wirtschaftlich wird man", so meint ein anderer, „stets damit zu rechnen haben, daß die Unternehmer durch gemeinsame Preisvereinbarungen die Konsumenten schwer schädigen können. Wenn solche Schädigungen seitens der Preiskartelle in Deutschland bisher nur selten vorgekommen sind — wie dies fast allgemein behauptet wird —

[1]) Stenographische Protokolle des Hauses der Abgeordneten. 130. Sitzung der XVII. Session am 25. April 1902, S. 12033.

[2]) Pohle, a. a. O., S. 88.

so liegt das gewiß nicht so sehr in dem Mangel an Gewinnsucht bei den Unternehmern, als an den Mängeln der Preiskartelle. Darüber braucht man sich keine Illusionen zu machen, daß, wenn es den Unternehmern möglich gewesen wäre, noch höhere Preise zu verlangen, sie nicht davor zurückgeschreckt wären [1])." Es wäre unklug, urteilt schließlich der oft zitierte kluge Gerichtshof von Ohio, „der menschlichen Begierde zu trauen, wo ihr Gelegenheit geboten ist, sich auf Kosten anderer breit zu machen [2])."

Diesen mehr von Vorurteil als von Urteil zeugenden Äußerungen gegenüber werde ich nicht versuchen, die Unternehmer als himmlische Kreaturen hinzustellen, die einen Gewinn verschmähen, wenn sich ihnen ein ehrlicher Weg hierzu bietet. Wie könnte ich auch gerade von den Unternehmern etwas verlangen, was meines Wissens anderen Berufskreisen ebenfalls nicht zugemutet wird? Ich gehe ganz ruhig von der Voraussetzung aus, daß sich die Unternehmer in ihren Geschäften tatsächlich von der Gewinnsucht oder Profitgier, wie man es zu nennen beliebt, leiten lassen, und bin sogar kühn genug, das ganz in der Ordnung zu finden. Ich bin auch vollkommen überzeugt, daß die Preispolitik der Kartelle an irgendwelchen „ethischen und moralischen Erörterungen keine Grenze finden würde". Wohl aber behaupte ich, daß eine bestimmte und enge Grenze für diese Preispolitik durch andere Faktoren gegeben ist. Ich zweifle also nicht daran, daß die Produzenten durch die Kartelle die Konsumenten schädigen und sich bereichern würden, aber ich erkläre zugleich, daß ihnen die Kartelle diese Möglichkeit nicht bieten. Von nach allgemeinen Strafgesetzen strafbaren Handlungen sehe ich natürlich ab.

Daß die Warenpreise sich nach Abschluß des Kartells höher stellen als vor demselben oder durch das Kartell mindestens an einer weiteren Senkung verhindert werden, nehme ich als feststehende Tatsache hin. Wer nun die Preise der kartellierten Periode mit jenen der kartelllosen Zeit vergleichen wird, kann unschwer beweisen, daß die Kartelle tatsächlich Preiserhöhungen zur Folge haben. Meines Erachtens ist damit für die Gerechtigkeit oder Ungerechtigkeit der Preispolitik der Kartelle gar nichts bewiesen. Die Preise vor Abschluß oder nach Scheitern des Kartells sind in der Regel Kampfpreise, also *Verlustpreise*, die oft nicht einmal die Erzeugungskosten decken. *Auf solche Preise*

[1]) *Liefmann*, a. a. O., S. 158.
[2]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 101.

— das behaupte ich mit Entschiedenheit — hat der Konsument kein Recht, denn es wäre doch sonderbar, wenn man die Ausbeutung durch den Produzenten als ein schreiendes Unrecht, die Ausbeutung durch den Konsumenten dagegen als ein unverbrüchliches Menschenrecht erklären wollte. Die zu entscheidende Frage ist durchaus nicht die, ob durch die Kartellierung eine Preiserhöhung entstanden ist, sondern vielmehr die, ob die Preiserhöhung jenes Niveau überschritten hat, das sich durch ein richtiges Verhältnis zwischen der Produktion und dem Konsum im Inlande, sowie durch die jeweilige Geschäftskonjunktur auf dem Weltmarkte ergibt.

Dieses gerechte oder angemessene Preisniveau wird allerdings im Einzelfalle nicht immer leicht zu berechnen sein. Es darf auch nicht übersehen werden, daß sich dasselbe von Wirtschaftsgebiet zu Wirtschaftsgebiet ändert, weil die Kosten des Rohmaterials, die Arbeitslöhne, die Frachtkosten, die auf das Einzelprodukt entfallenden öffentlichen Steuern und Abgaben u. s. w. in jedem Lande andere sind. Die Ausgleichung dieser Verschiedenheiten in den Produktionskosten ist Sache des Schutzzolles, dessen Tendenz also ebenfalls auf die Herstellung eines gerechten Preisniveaus gerichtet ist. Der Zoll erfüllt diese Aufgabe aber nur zur Hälfte, indem er lediglich das Verhältnis zum Auslande reguliert; der andere Teil dieser Aufgabe, nämlich die Herstellung des wirtschaftlichen Gleichgewichtes im Innern des Landes, wird vom Kartell besorgt. Zoll und Kartell streben also nach dem gerechten Preisniveau, und es entsteht nur die Frage, ob sie auf diesem Wege nicht das entgegengesetzte Übel, nämlich ein allzuhohes, den Konsum schädigendes Preisniveau herbeiführen können. Die Antwort lautet: das Kartell allein kann ein allzu hohes Preisniveau auf die Dauer nicht stützen, es kann dies nur mit Hilfe des Schutzzolles dann, wenn der Zollsatz den Unterschied zwischen den Produktionskosten des Inlandes und des Auslandes erheblich übersteigt. Das Kartell wird an einer Übertreibung der Preispolitik durch mehrere Faktoren behindert, nämlich 1. durch die ausländische Konkurrenz, 2. durch die Entstehung einer neuen inländischen Konkurrenz außerhalb des Kartells, 3. durch die mit der Erhöhung des Unternehmergewinnes progressiv steigenden Ansprüche der Kartellmitglieder, 4. durch die mit der Niederhaltung der Produktion verbundene Verteuerung der Produktion, 5. durch die Abdrängung des Konsums auf Surrogate und schließlich auch

6. durch die organisierte Abwehr der Konsumenten. Diese Faktoren wirken zwar nicht immer alle zugleich, sie fehlen aber bei keinem Kartell ganz.

Die ausländische Konkurrenz kann einer Überhaltung der Preise im Wege des Kartells einen Riegel dann vorschieben, wenn der zu überwindende Einfuhrzoll nicht höher ist als die Differenz zwischen den inländischen und den ausländischen Produktionskosten. Der Zoll bietet zwar, wie bereits erwähnt wurde, noch keine Garantie dafür, daß die inländische Produktion die Preise der geschützten Ware um den Betrag des Zolles erhöhen wird, aber er gibt die Möglichkeit hierzu. Ist nun der Konsum durch die Preishöhe des inländischen Produktes faktisch geschädigt, so liegt die Schuld nur an dem zu hohen Zolle, nicht an dem Kartelle, welches lediglich den durch den Zoll gewährten Schutz ausnutzt. Setzen wir nun eine gerechtfertigte Höhe des Zollschutzes voraus, so ist die ausländische Konkurrenz zwar in den meisten Fällen, aber doch auch nicht immer wirksam. Vor allem kann sie durch Vereinbarung ausgeschlossen werden, indem das Kartell zu einem internationalen ausgestaltet wird. Dann können aber auch andere Umstände, wie z. B. ein plötzlich gestiegener Konsum im Auslande, durch Elementarereignisse herbeigeführte Einschränkungen der Produktion u. s. w. die Wirkung üben, daß die ausländische Konkurrenz infolge momentaner günstiger Geschäftskonjunktur nicht zur Geltung kommt.

Wenn aber auch die ausländische Konkurrenz durch Zollschutz oder günstige Konjunktur in ihrem Absatzgebiete abgehalten ist, so besteht doch, wie es Pohle[1]) richtig genannt hat, eine „latente“ Konkurrenz im Inlande. Mit jeder unverhältnismäßigen Preissteigerung vermehrt sich progressiv der Anreiz für das Kapital zur Begründung von neuen Unternehmungen. Die Möglichkeit solcher Unternehmungen allein genügt meistens, um eine willkürliche Preispolitik zu hindern. Wenn Pohle diese Tatsache durch den Hinweis abschwächen will, „daß die bedeutenderen Konventionen besondere Bestimmungen dafür getroffen haben, wie dem Entstehen neuer Konkurrenz-Unternehmungen vorgebeugt werden soll“, so muß dem doch entgegengehalten werden, daß es unbedingt wirksame Vorbeugungsmittel gar nicht gibt. Die Sprengung durch neue Konkurrenz-Unternehmungen ist eine in

[1]) a. a. O., S. 90.

der Geschichte der Kartelle ungemein häufige Erscheinung und sogar viel häufiger, als sich Übergriffe in der Preispolitik der betreffenden Kartelle nachweisen lassen. Die Begründung neuer Unternehmungen ist zuweilen, wie auch Liefmann[1]) hervorhebt, das Resultat einer unsoliden Spekulation, indem eine neue Unternehmung ohne sichere Kapitalbasis nur gegründet wird, um in den Verband aufgenommen, eventuell von demselben gegen eine hohe Vergütung gekauft zu werden. Man hat deshalb nicht ohne Grund der Befürchtung Ausdruck gegeben[2]), daß in dem Falle einer gesetzlichen Regelung des Kartellwesens, falls jedem Konsumenten ein Beschwerderecht gegeben wird, das die Intervention einer Behörde obligatorisch macht, eine „Kartell-Anfechtungs-Industrie" entstehen würde, welche sich von den Kartelleitungen abfinden ließe. Schließlich muß bemerkt werden, daß dann, wenn der kartellierten Industrie große Abnehmer, Fabrikanten oder Großhändler gegenüberstehen, diese es in der Hand haben, auf genossenschaftlicher Basis eine Konkurrenz zu schaffen. Ein solcher Versuch ist von den österreichischen Seifen- und Glas-Industriellen im Jahre 1897 gegen das Sodakartell unternommen worden. Gegenüber dem österreich-ungarischen Jutekartell hat im Jahre 1901 die bloße Androhung einer derartigen genossenschaftlichen Gründung für die Fabrikation von Jutesäcken durch die vereinigten Müller genügt, um das Kartell zum Entgegenkommen zu bewegen. Souverän ist also das Kartell auch im Inlandsgebiete nicht.

Der in allzu hohen Preisfestsetzungen liegende Anreiz für das Kapital wirkt aber nicht bloß auf die außerhalb des Kartells stehenden Kapitalisten, sondern auch auf die Kartellteilnehmer selbst in dem Sinne, daß sie größere Ansprüche hinsichtlich ihrer Absatzquote stellen. Bei den weniger straff organisierten Kartellen, wie den Preiskartellen, wird sich dieser Anspruch dadurch äußern, daß die einzelne Firma mit erlaubten und unerlaubten Mitteln einen möglichst großen Teil der Kundschaft an sich zu reißen versuchen wird, um von den hohen Preisen zu profitieren. Bei den höheren Kartellen wird dieser Anspruch bei Erneuerung des Vertrages hervortreten, indem jede Firma einen größeren Rayon oder einen höheren Prozentsatz für ihre Produktion oder ihren Absatz verlangen wird. Jede Firma hat ihre Zu-

[1]) a. a. O., S. 159.

[2]) Im Kartellkomitee des österreichischen Industrierates.

gehörigkeit zum Kartell mit einem Opfer erkauft, weil sie für eine gewisse Zeit auf die Vergrößerung des Betriebes Verzicht leistet. Dieser Verzicht wird den Unternehmer umsomehr bedrücken, je mehr sich das Geschäft bessert; der eine oder der andere wird die feste Überzeugung hegen, daß er in der freien Konkurrenz doch einen Vorsprung vor den anderen gewonnen hätte, und deshalb nicht mehr mit ganzem Herzen bei dem Vertrage sein. Wer die Geschichte der Kartelle näher verfolgt, sieht denn auch eine fast ununterbrochene Reihe von Verhandlungen vor sich, welche den Zweck verfolgen, die immer wieder auftauchenden Aspirationen der Kartellmitglieder zu beseitigen. Solche Verhandlungen würden aber sofort aussichtslos, sobald die Warenpreise den Unternehmungen besonders reichen Gewinn versprechen würden.

Die Kartelle werden auch deshalb zu einer vorsichtigen Preispolitik veranlaßt, weil ihr Gewinn mit der Preiserhöhung der Waren nicht gleichen Schritt hält. Hohe Preise sind nur dann zu erzielen, wenn die Produktion niedrig gehalten wird. Bei den Massenartikeln, um die es sich jedoch in der Regel handelt, bedeutet eine Reduktion oder eine Niedrighaltung der Produktion zugleich eine Verteuerung derselben, sodaß dadurch ein Teil des im Verkaufspreise etwa erzielten höheren Gewinnes bereits absorbiert wird. Für die Großbetriebe ist die volle und regelmäßige Beschäftigung die Hauptsache; der Preis beim Verkaufe kommt erst in zweiter Linie. Da nun ein Kartell nie für eine erst zu schaffende Industrie geschlossen wird, so wird es mit Betrieben zu rechnen haben, die bei voller Beschäftigung den Inlandskonsum nicht bloß decken, sondern bedeutend überschreiten. Eine künstliche Einschränkung wird nur zur Gesundung des Marktes, aber nicht zu Übergriffen möglich sein.

Aber auch der Konsum ist gegenüber der Preispolitik der Kartelle nicht wehrlos. Der Verbrauch an Waren ist keine konstante Größe, am allerwenigsten an solchen Waren, welche nicht wie Getreide, Fleisch u. s. w. der notwendigsten Lebenshaltung dienen, sondern einer nur allmählichen Abnutzung unterliegen oder gar nur ein Luxusbedürfnis befriedigen. Da wird eine Preiserhöhung, besonders wenn dieselbe als ungerechtfertigt angesehen wird, stets restringierend auf den Verbrauch wirken. Übrigens kann statt einer im Preise gestiegenen Ware sehr häufig eine andere zur Deckung desselben Bedürfnisses herangezogen werden. Die Industrie der Neuzeit ist in der Schaffung von Surrogaten

sehr erfinderisch, indem sie immer mehr darauf ausgeht, mit billigerem Rohmaterial denselben Effekt zu erzielen, den bisher das aus teurem Material hergestellte Fabrikat erfüllte. Es wird heute sehr wenige Fabrikate geben, die ausschließlich zur Befriedigung eines allgemeinen Bedürfnisses dienen. Eine ungerechtfertigte Preispolitik wird also selten den Produzenten größere Gewinne bringen, sondern den Konsum auf andere Erzeugnisse abdrängen und damit der kartellierten Industrie den Boden erst recht abgraben.

Die Möglichkeit einer Organisation der Konsumenten ist ebenfalls vorhanden, obwohl ihre Durchführung natürlicherweise viel schwieriger ist als bei den Produzenten, weil sich das Konsumenten-Interesse viel zu sehr zersplittert. Die Einkaufsgenossenschaften und Konsumvereine können aber doch eine wirksame Pression auf die Preispolitik der Kartelle ausüben. Wenn die Konsumenten selbst wieder Produzenten sind, dann schreiten sie nicht selten zur Schaffung einer Konkurrenzfabrik gegen das Kartell auf genossenschaftlicher Grundlage. In den meisten Fällen wird eine ernstliche Drohung genügen, um die Kartellleitung zu einem Entgegenkommen zu bewegen.

Alle diese Faktoren hindern die Kartelle wirksam an ungerechtfertigten Preistreibereien; die Preisvergleichung in den wichtigsten Artikeln zeigt uns sogar, daß die Kartellpreise im Inlande fast nie an die Parität der mit Zoll kalkulierten Preise des Auslandes hinanreichen. Ich verweise diesbezüglich auf die im zweiten Teile enthaltenen Kartellschilderungen für Eisen, Zucker und Petroleum in Österreich-Ungarn. Übrigens wird es mir in diesem Zusammenhange gestattet sein, ausnahmsweise auch die amerikanischen Trusts heranzuziehen, über welche die vom United States Department of Labour im Jahre 1900 bewerkstelligte Enquete ein sehr interessantes Material zu Tage gefördert hat. In den Jahren 1880 und 1881 wurde in den Vereinigten Staaten von Amerika Raffinadezucker per Pfund mit $9^1/_2$ c verkauft; die Marge zwischen Rohzucker und Raffinadenzucker stellte sich auf $1^1/_2$ c per Pfund. Diese Sätze fielen etwas, bis sie nach der Bildung des Zuckertrusts im Jahre 1887 wieder stiegen. Seit dem Jahre 1893 aber gingen beide Sätze herab, bis sich im Jahre 1899 der Preis für Raffinadezucker auf 5 c per Pfund und die Marge auf weniger als $^1/_2$ c stellte. In Petroleum

hat sich die Preisentwicklung für das Rohmaterial, das Fabrikat und den Fabrikationsgewinn folgendermaßen entwickelt:

	Raffiniertes Petroleum	Rohöl	Differenz (Raffinierungskosten)
	per Gallone in Doll.		
1866	0·4237	0·0891	0·3346
1871	0·2423	0·1047	0·1376
1876	0·1907	0·0614	0·1293
1881	0·0807	0·0203	0·0604
1886	0·0711	0·0169	0·0542
1891	0·0692	0·0159	0·0533
1896	0·0697	0·0283	0·0414
1899	0·0797	0·0309	0·0488

Es ist zweifellos, daß diese kolossale Verbilligung des Fabrikates und Herabsetzung der Fabrikationskosten in erster Linie technischen und ökonomischen Fortschritten zu verdanken ist, es geht aber aus den Ziffern hervor, daß der im Jahre 1882 begründete und im Jahre 1892 aufgelöste Standard Oil Trust diese Fortschritte nicht gehemmt, sondern befördert hat.

Ein gewichtiger Beschwerdepunkt gegen die Kartelle betrifft die billigen Auslandspreise. Während im Inlande die Preise bis zur Höhe des Zollschutzes ausgenutzt werden, wird nach dem Auslande sogar mit Verlust verkauft. Die „Frankfurter Zeitung"[1]) konstatierte auf Grund einer Abrechnung des Verbandes deutscher Drahtstiftfabrikanten für das zweite Halbjahr 1900, daß an Drahtstiften im Inland 22,3 Millionen kg mit einem Nutzen von 1,2 Millionen Mark, im Auslande dagegen gleichzeitig 19,5 Millionen kg mit einem Verluste von 859 000 Mark verkauft worden waren. Im November 1901 berechnete ein größeres Etablissement den Exportpreis für Stabeisen mit 100 Mark pro Tonne, während der Kartellpreis für inländische Abnehmer 125 Mark betrug. Träger konnte das Ausland mit 80 Mark kaufen, während sich der Inlandspreis auf 110 Mark stellte u. s. w. Es resultiert daraus die gewiß beklagenswerte Tatsache, daß den weiterverarbeitenden Industrien die Konkurrenz im Auslande erschwert oder unmöglich gemacht wird. Wie sollen die rheinischen Werften mit den holländischen

[1]) Vom 4. Dezember 1901.

konkurrieren, wenn die letzteren das deutsche Eisen billiger bekommen als die inländischen Werke?

Aber auch hier ist die Ursache der Preisdifferenz zwischen den Inlands- und Auslandslieferungen nicht das Kartell, sondern der Zoll. Das Kartell kann im Auslande nur verkaufen, wenn es sich den Weltmarktpreis zur Richtschnur nimmt, es muß aber, häufig sogar mit Verlust, im Auslande verkaufen, damit die vereinigten Fabriken oder Werke ihre volle Produktion aufrecht erhalten können. Vom Standpunkte des Kartells ist diese Preispolitik vollkommen begreiflich und gerechtfertigt. Ebenso unleugbar ist aber die daraus für die weiterverarbeitenden Industrien entstehende Härte. Nachdem nun diese Härte eigentlich in der Zollpolitik wurzelt, so muß auch diese auf das Mittel zur Milderung oder Beseitigung derselben hinführen, und tatsächlich finden wir eine Analogie in der Steuer- und Zollrestitution. Dem Produkt, welches entweder im Inlande durch eine hohe Verbrauchssteuer belastet oder bei der Einfuhr aus dem Auslande mit einem erheblichen Zoll belastet ist, wird bei der Ausfuhr in verarbeitetem Zustande der darauf entfallende Steuer- oder Zollbetrag rückvergütet. Auch die Kartelle haben die Pflicht, die Differenz zwischen Auslandspreis und Inlandspreis jenen Erzeugnissen, die sie den weiterverarbeitenden Industrien nicht für den Inlandskonsum, sondern für den Export liefern, in Form einer Prämie zurückzuvergüten oder bei entsprechender Kontrolle gleich nachzulassen. Diese für den Export bestimmten Mengen tangieren, auch wenn ihre Verarbeitung im Inlande erfolgt, nicht den Inlandmarkt, fallen also außerhalb des Bereiches der Kartellpolitik. Es ist bereits darauf hingewiesen worden, daß mehrere Kartelle die Ausfuhrbegünstigungen für die weiterverarbeitenden Industrien systematisch ausbilden, und es wäre nur zu wünschen, daß die Kartelleitungen diesem Gegenstande ein noch größeres Augenmerk zuwenden.

Häufig wird auch Klage geführt darüber, daß sich die Kartelle gegenüber der Kundschaft einen großen Terrorismus zu schulden kommen lassen, indem sie den Konsumenten zu einem Zeitpunkt zu einem Geschäftsabschlusse zwingen, in welchem er die Quantität und Qualität seines Bedarfes gar nicht übersehen kann. So ist beispielsweise über das deutsche Roheisenkartell Klage geführt worden, daß es im Jahre 1900 an Kunden nur unter der Bedingung lieferte, daß sie ihren Bedarf für 1901

gleichfalls bei dem Syndikat und zwar zu den erhöhten Preisen des Jahres 1900 decken. Der Halbzeugverband, der an seine Abnehmer die erforderlichen Quantitäten nicht abgeben konnte, versagte jede Lieferung, wenn ein Werk seinen Bedarf ganz oder nur teilweise anderweitig decken wollte, insbesondere soll auch verhindert worden sein, daß die Konsumenten ausländisches Material kaufen, obwohl sich dessen Bezug durch Zoll, Fracht u. s. w. verteuerte. Daß aber die damit gemachten Erfahrungen keine guten gewesen sind, beweist eine Äußerung der Handelskammer Düsseldorf in ihrem Jahresberichte pro 1901. Die Kammer erklärt: „Das eine werden die Rohstoffverbände, wenn anders sie nicht mutwillig eine gefährliche Gegnerschaft großziehen wollen, als beachtenswerte Lehre aus den letzten Jahren entnommen haben, daß man keinen Anreiz für die Verbraucher schaffen darf zum Abschluß von Verträgen auf längere Zeit als sich die Marktverhältnisse einigermaßen übersehen lassen. Die Bildung einer Roheisenverkaufsvereinigung ist, so ungewiß auch ihr Schicksal heute noch sein muß, ein Symptom dafür, daß dieser Vorgang eine Gegenströmung erzeugt, ganz abgesehen davon, daß die Partei derer verstärkt wird, die die Gesetzgebung gegen die Syndikate anrufen."

Eine häufige Klage geht dahin, das die Konsumenten durch die von der Kartellleitung vorgenommene Zuweisung an eine bestimmte Bezugsquelle nicht die ihren Wünschen entsprechende Ware, also nicht die Marke in Kohle oder Qualität in Eisen erhalten, welche sie bestellt haben. Nun schreiben zwar die Kartelle ihrem Vorstande immer vor, den besonderen Wünschen der Konsumenten möglichst entgegenzukommen; aber die von den Kartellen unbedingt festgehaltene Grundbedingung, alle Werke gleichmäßig zu beschäftigen, wird die Kartellleitung oft außer stande setzen, den Wünschen der Konsumenten zu entsprechen, wenn sich die Nachfrage nach einer bestimmten Marke oder Qualität allzusehr steigert. Diesem Übelstande dürfte jedoch, da sich die beiderseitigen Bestrebungen auf gleichem Wege begegnen, durch eine Verständigung oder Vereinbarung zwischen Produzenten und Konsumenten abzuhelfen sein.

Es muß aber konstatiert werden, daß sich einige Kartelle auch die Wahrung der Interessen der Konsumenten zum Ziele gesetzt haben. So hat das deutsche Kalikartell Vorkehrungen getroffen, damit alle Waren in gleichmäßiger Be-

schaffenheit geliefert werden. Ein eigenes Laboratorium nimmt Kontrollanalysen vor; das Werk, welches schlecht liefert, wird mit Strafe belegt. Außerdem liefert das Kartell Chlorkalium zu Versuchszwecken unter dem festgesetzten Verkaufspreise, beschäftigt Agrikulturchemiker, unterstützt landwirtschaftliche Ausstellungen u. s. w. Von dem Kartell der deutschen Schokoladefabrikanten ist bereits erzählt worden, daß es sich gerade durch eine Hebung der Qualität gut eingeführt hat. Auch in Frankreich wird besonders in der Industrie für Kunstdünger und chemische Produkte einzelnen Syndikaten das Verdienst zugeschrieben, daß sie Fälschungen entgegengetreten sind und eine gute Qualität der Produkte zusichern, sodaß Claudio-Jannet erklärt, diese Syndikate hätten einen der schönsten Züge des alten Zuftwesens sich angeeignet[1]).

3. Die Wirkung auf die Lage der Arbeiter.

Sehr controvers ist die Wirkung der Kartelle auf die Arbeiterverhältnisse. Es ist aber charakteristisch, daß diese Wirkung von der organisierten Arbeiterschaft, besonders in den Vereinigten Staaten von Amerika, in England und Deutschland, viel günstiger beurteilt wird als von den Vertretern der Theorie. Wenn Pohle[2]) dies damit erklärt, daß die Arbeiter die Kartelle „gleichsam sub specie aeterni, als Übergangsgebilde zu neuen vollkommenen Organisationsformen der menschlichen Wirtschaft“ betrachten, so möchte ich viel eher der Ansicht zuneigen, daß die Arbeiter derartige wirtschaftliche Erscheinungen nach jenen realen Momenten beurteilen, deren Erkenntnis manchem deutschen Kartellschriftsteller durch kathedersozialistische Vorurteile verschlossen wird. Die Arbeiterorganisationen könnten ihre Kartellfreundlichkeit mit rein idealen Beweggründen vor ihren Mitgliedern gewiß nicht rechtfertigen.

Daß die Kartellierung mit der Ordnung in der Produktion auch eine größere Kontinuität und Sicherheit in die Beschäftigung der Arbeiter bringt, kann zwar von keiner Seite ganz geleugnet werden. Aber, so wird entgegnet, eine der ersten Handlungen des Kartells ist „die Entlassung von so und so viel Arbeitern, die Vermehrung der Arbeitslosigkeit und der industri-

---

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 27*.

[2]) a. a. O., S. 113.

ellen Reservearmee". Damit wird aber auf das Konto des Kartells ein Faktum gesetzt, welches gerade auf das Konto der freien Konkurrenz gehört, denn die Arbeiterentlassungen sind nicht eine Folge des Kartells, sondern eine Folge der Krise, welche voraufgegangen ist. Diese Entlassungen hätten unter allen Umständen vorgenommen werden müssen, je später, desto schlimmer. Für die unvermeidliche Produktionseinschränkung wählt das Kartell im eigensten Interesse gewöhnlich die auch für die Arbeiter mildeste Form der teilweisen, aber allgemeinen Reduktion. Wenn der Konkurrenzkampf seinen freien Lauf nimmt und einige Unternehmungen erliegen, dann werden sämtliche Arbeiter der außer Betrieb gesetzten Etablissements plötzlich brodlos, was natürlich auf die betreffende Gegend die ungünstigste Rückwirkung üben muß. Durch die Kartelle können solche Katastrophen verhütet und die Folgen der Krise abgeschwächt werden.

Die Einwendung Prof. J. Wolfs[1]), daß sich jede Überproduktion schließlich als Produktion durchsetzt, die Arbeiter also von den Kartellen, die die Produktion auf einem bestimmten Punkte festnageln wollen, weniger zu erwarten haben als von der unkartellierten Produktion, vermag ich nicht als berechtigt anzuerkennen. Der Verlauf der unkartellierten Produktion mag wohl der sein, daß sie heute 100, morgen 120, übermorgen 110, später 130, dann 120 u. s. w. Arbeiter beschäftigt, innerhalb der Schwankungen also wächst, aber kein Kartell wird je im stande sein, „die Produktion auf einem bestimmten Punkte festzunageln"; es wird die Schwankungen vermeiden, was nur zum Wohle der Arbeiter ausschlagen kann, nicht aber das natürliche Wachstum der Produktion an und für sich unterbinden.

Durch die Kontinuität der Arbeitsbeschäftigung wird die Entstehung der industriellen Reservearmee nicht begünstigt, sondern behindert. Das Fehlen der industriellen Reservearmee zwingt aber die Industrie, bei etwa später notwendig werdenden Betriebseinschränkungen ein Einvernehmen mit der Arbeiterschaft herzustellen. Diese Tatsache läßt sich häufig genug beobachten. Auch für Frankreich konstatiert Claudio-Jannet[2]), daß sich das Syndikat der Wollspinnereien von Fourmies stets mit den Wirkungen beschäftigt hat, welche eine Reduktion der Arbeitszeit auf die Arbeiter haben

---

1) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 216.
2) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 27*.

könnte, und zu diesem Zwecke auch die Arbeiter um die Meinung fragte. Es ist bezeichnend, daß Brentano, Liefmann[1]) u. a. durch die Kartelle eine Lösung der Frage der Arbeitslosenversicherung für möglich und wahrscheinlich halten. Die Kartelle sollten für ihre Industrie Fonds bilden, aus denen bei Produktionseinschränkungen den Arbeitslosen eine Unterstützung gewährt werden könnte. Der Staat hätte die Normen hierfür auszuarbeiten und eventuell die Anerkennung des Kartells von der Übernahme einer derartigen Verpflichtung abhängig zu machen.

Mit Vorliebe wird von den Schriftstellern der Gedanke variiert, daß die Kartelle von dem ihnen zufallenden Gewinne freiwillig nichts zu einer Aufbesserung der Arbeitslöhne hergegeben haben[2]). Ich werde mich nicht der gleichen Naivität schuldig machen und die Kartelle für Humanitätsanstalten ansehen, aber fragen darf ich wohl doch: Wo bleibt da das ewige Walten des Gesetzes von Angebot und Nachfrage? Die Nationalökonomie ist nicht eine Lehre des guten Herzens, sie hat nicht zu untersuchen, ob die Mitglieder der Gelehrten- oder der Industriellen-Kartelle bessere Menschen sind, sondern sie hat sich in diesem Fall auf die Untersuchung zu beschränken, ob und in welcher Weise das Verhältnis zwischen der Arbeitsnachfrage und dem Arbeitsangebot durch die Kartelle verschoben wird. In dieser Hinsicht meint nun Pohle, daß bisher bei aufsteigenden Konjunkturen die Arbeiter meistens eine dem erhöhten Gewinne entsprechende Lohnsteigerung durchzusetzen wußten. Dies sei ihnen aber nur deshalb gelungen, weil die Unternehmer mit einander konkurrierten, weil jeder dem andern in der Vermehrung seiner Produktion zuvorzukommen suchte. Wenn ein Kartell besteht, sei diese Voraussetzung nicht mehr oder wenigstens nicht mehr in dem gleichen Maße wie früher vorhanden. Die Unternehmer überbieten sich nicht mehr bei der Anwerbung von Arbeitern, da ihnen eine Ausdehnung der Produktion nur in den vom Kartell vorgeschriebenen Grenzen gestattet ist.

Dem gegenüber muß zunächst festgestellt werden, daß ebenso wie die Überproduktion auch die etwa dadurch bewirkte Lohnsteigerung eine ungesunde ist und zu einem Rückschlage führen muß. Der Arbeiter hat nichts davon, wenn er heute einen hohen Lohn be-

---

[1]) a. a. O., S. 182.

[2]) Pohle, a. a. O., S. 114, Liefmann, a. a. O., S. 182, Bücher, a. a. O., S. 149 u. s. w.

kommt und morgen auf die Straße gesetzt wird. Soweit die Lohnsteigerung in der natürlichen Produktionsausdehnung gerechtfertigt ist, wird sie sich auch in der kartellierten Industrie durchsetzen. Ich behaupte sogar, daß Lohnforderungen bei kartellierten Unternehmungen leichter durchzusetzen sein werden als bei nicht kartellierten. Die Kontinuität der Beschäftigung ergiebt eine ständige Arbeiterschaft und verhindert die Bildung einer industriellen Reservearmee, erschwert aber damit dem Unternehmer die Beschaffung von Ersatzarbeitern im Falle eines Konflikts, so daß er nicht ungebührlichen Forderungen nachgeben wird. Auch steht das Kartell als eine mächtige Organisation in weit höherem Maße unter der Kontrolle und Einflußnahme der Öffentlichkeit als ein einzelnes Etablissement. Es ist also Grund zu der Annahme vorhanden, daß die Arbeitslöhne durch das Kartell eine dem Geschäftsgang des Produktionszweiges entsprechende Erhöhung erfahren.

Statistische Untersuchungen sind in dieser Richtung noch sehr wenige angestellt worden; die vorhandenen bestätigen die Richtigkeit dieser Anschauung. So ist beim rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat nachgewiesen worden, daß sich die Verhältnisse der Bergarbeiter nicht blos durch gleichmäßigere Beschäftigung, sondern auch durch steigende Löhne günstiger gestaltet haben. Aus einer vom Verein für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund bearbeiteten Tabelle[1]) geht hervor, daß in diesem Bergamtsbezirk, welcher dem Einfluß des rheinisch-westfälischen Kohlensyndikats unterliegt, in der Zeit von 1892 bis 1899 die Produktion von 36,9 auf 54,6 Mill. Tonnen, der Erlös von 271,7 auf 418,4 Mill. Mark und die Arbeitslöhne von 134,9 auf 250,0 Mill. Mark gestiegen sind; der Anteil der Löhne am Erlöse hat sich in dieser Zeit von 49,6 auf 59,8 % erhöht. Wenn wir nun die anderen Kohlenreviere zum Vergleich heranziehen, so sehen wir, daß sich in demselben Zeitraum nur in Niederschlesien der Anteil der Löhne am Ertrag um eine Kleinigkeit, von 48,1 auf 50,0 %, erhöht hat. In Oberschlesien ist dieser Prozentsatz von 38,7 auf 34,2 %, im Saargebiet von 48,4 auf 42,4 % gesunken. Es sind demnach gerade in der kartellierten Produktion die Löhne weit mehr gestiegen als der Ertrag.

[1]) Denkschrift, betreffend die Verhandlungen des Deutschen Reichstages über die Kohlenfrage ꝛc. Anlage 3.

Auch die Erfahrungen mit den amerikanischen Trusts bestätigen die Richtigkeit der Behauptung, daß die Arbeiterschaft in einer organisierten Industrie sich wohler befindet als sonst. Die meisten Trusts haben die Arbeitslöhne gesteigert; wenn diese Steigerung nicht ein Ausfluß der Großmut, sondern das Resultat von Lohnforderungen der Arbeiter ist, so beweist dies nur, daß die Organisation der Industrie die Arbeiter nicht erdrückt, sondern ihren Forderungen sogar größeren Nachdruck gibt. Das Verhältnis der Trusts zu den Gewerkvereinen der Arbeiter ist denn auch, von wenigen Ausnahmen abgesehen, kein feindseliges. Die Vertreter der Gewerkvereine erklärten gelegentlich der Trust-Enquete, daß sie die Trusts, die sie für unvermeidlich halten, eher begünstigen werden, weil sie der Meinung sind, daß die Arbeiter die Macht haben, sich ihren Anteil an allen durch den Trust erzielten Ersparnissen zu sichern [1]).

Auch die sonstigen Arbeitsbedingungen können durch die Kartellierung keine Verschlechterung erfahren, im Gegenteil. In dieser Hinsicht kann ich nur voll den Ausführungen beistimmen, welche Prof. Schmoller in seinem Resumé am Schlusse der Beratungen im Verein für Socialpolitik gegeben hat [2]): „Wir dürfen nicht die Kartelle mit kleinen Betrieben vergleichen, wo persönliche Rücksichtnahme möglich ist, wir müssen das Kartell immer mit anderen großen Betrieben vergleichen [und fragen, ist der große Privatbetrieb, die Aktiengesellschaft, der Kommunal- und Staatsbetrieb der für den Arbeiter günstigere. Überall steht heute der großindustrielle Arbeiter einer bereits konzentrierten Macht gegenüber. Und ich möchte .... annehmen, im ganzen fahre die Arbeiterschaft besser, wenn ihr eine moralische Person und nicht eine individuelle gegenübersteht. Man sagt oft, der einzelne Großindustrielle hat ein Herz, das Kapital in der Aktiengesellschaft und im Kartell nicht. Ich sage, das ist eine der vielen falschen Antithesen, die man Marx nachspricht. Nicht Fabrikant und Kapital stehen sich gegenüber, sondern Einzelfabrikant und Kollegium, Einzelinteresse und kollegialische Beratungen, wobei eine Reihe hochstehender Geschäftsleute und ihre Beamten, Direktoren u. s. w. sich verständigen. Und da meine ich, im Durchschnitt dringt bei den letzteren weit eher der Gedanke durch, daß der Arbeiter so zu

---

1) Jenks, a. a. O., S. 179.

2) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 236.

behandeln sei, wie von der Staats- und Gemeindeverwaltung der Beamte, daß er deswegen einen Anspruch darauf habe, nicht beliebig entlassen, möglichst gleichmäßig behandelt zu werden, daß die fähigeren und brauchbaren aufsteigen müssen zu höheren Stellungen und Gehalten. Ich möchte sagen, in der Aktiengesellschaft und im Kartell regiert nicht leicht an irgend einer Stelle der bloße Egoismus eines Individuums, sondern an jeder befehlenden Stelle wird dieser durch eine Mehrheit von Willen korrigiert, und das muß den untergeordneten ausführenden Organen zu gute kommen, zumal wenn es sich, wie häufig, um eine Elite von Arbeitern und um organisierte Arbeiter handelt."

Alle diese Momente beweisen, daß die Arbeiterschaft keinen Grund hat, der Kartellbewegung feindselig gegenüberzustehen. Es ist vielmehr zu erwarten, daß die Kartelle bei weiterem Fortschreiten *wichtige sozialpolitische Aufgaben* werden erfüllen können. Verbesserungen auf dem Gebiete des Arbeiterschutzes, Reduktionen der Arbeitszeit, Erhöhungen der Löhne sind leichter durchzuführen, wenn sie gemeinsam von allen oder doch den maßgebendsten Produzenten derselben Branche gleichzeitig und in gleichem Ausmaße vorgenommen werden. Auch das Problem der Arbeitslosenversicherung können die Kartelle einer befriedigenden Lösung zuführen, denn sie vermeiden vor allem die Arbeitslosigkeit und können schließlich dazu verhalten werden, bei Reduktionen in allen Betrieben, bei Sperrung von unrentablen Fabriken und auch sonst in kritischen Zeiten für die beschäftigungslos gewordenen Arbeiter vorzusorgen, weil die Opfer zu diesem Zwecke von der Allgemeinheit der Produzenten gebracht werden und daher leichter zu tragen sind.

IV. Die staatliche Regelung des Kartellwesens.

1. Die gegenwärtige Behandlung der Kartelle.

Immer lauter dringt aus der Bevölkerung, der Presse und den Vertretungskörpern der Ruf nach einer gesetzlichen Regelung des Kartellwesens hervor. Die Forderungen, welche bei dieser Gelegenheit erhoben zu werden pflegen, schießen gewöhnlich weit über das Ziel, aber ich muß doch von vornherein betonen, daß ich ein bestimmtes, vorläufig allerdings nur vorsichtiges Eingreifen der Staatsgewalt für geboten erachte, und zwar nicht bloß im Interesse der Allgemeinheit, sondern vor allem im Interesse der Kartelle selbst, denn der gegenwärtige Zustand kommt einer vollkommenen Rechtsunsicherheit gleich.

Es ist unser Unglück, daß die Juristen ihre Hauptaufgabe darin erblicken, die Erscheinungen des modernen Wirtschaftslebens in das Prokrustesbett der altrömischen Rechtsbegriffe hineinzupferchen; was nicht hineingeht, wird weggeschnitten. Nur mühsam brechen sich moderne Rechtsbegriffe Bahn. Daher der Kampf, der um die Anerkennung des den Römern unbekannten geistigen Eigentums geführt wird, daher die schwierigen Versuche, einer Gesetzgebung über den unlauteren Wettbewerb Raum zu schaffen u. s. w. Als uns nun die neueste Zeit vor das Kartellproblem stellte, suchte die Rechtswissenschaft zuerst nicht nach dem Wesen dieses Problems, sondern nach einem passenden Kästchen aus dem römischen Recht. Ein solches fand sich auch, und so dürfen wir uns nicht mehr wundern, wenn Menzel[1]) die römischen Kaiser als Väter der Kartellgesetzgebung ausgibt, obwohl er selbst zugesteht, daß „die modernen Kartelle kaum vor dem Jahre 1873 aufgetreten" sind. Man wendet auf die Kartelle die allerdings sehr alte Koalitionsgesetzgebung an.

---

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 32.

Wie verfehlt dies ist, zeigt eine nähere Untersuchung der Voraussetzungen und der Tendenz der Koalitionsgesetzgebung. Die ältere Volkswirtschaft war lokal gegliedert, die Produktion arbeitete in der Hauptsache für einen eng umgrenzten Markt, auf welchem die Kaufleute und Handwerker vermöge ihrer zünftigen oder zunftartigen Organisation eine bevorrechtete Stellung einnahmen. Um eine Ausbeutung dieses, bei dem Mangel an Verkehrswegen tatsächlichen und infolge der zünftigen Organisation auch rechtlichen Privilegiums hintanzuhalten, stellte der Staat für jeden Ort bestimmte Lohn- und Preistaxen auf, die von den Arbeitern, Gewerbetreibenden und Kaufleuten nicht überschritten werden durften. Insbesondere wurden alle Verabredungen von Arbeitern und Gewerbetreibenden für verboten und strafbar erklärt, welche den Zweck hatten, andere als die behördlich angeordneten Taxen durchzusetzen. So weit nun die Arbeiter in Frage kommen, haben sich die europäischen Staaten allmählich zu der Überzeugung bekannt, daß die Verabredung oder Verbindung unter den Arbeitern eine Vorbedingung zur Erlangung besserer Arbeitsbedingungen sein könne, weshalb dann in den Sechzigerjahren in die europäische Gesetzgebung das Prinzip der Koalitionsfreiheit Aufnahme fand. Die alte Bestimmung über die Verabredungen der Gewerbetreibenden übertrug man aber in der milderen Form, daß diese Verabredungen unverbindlich sein sollen, auf die Kartelle, obwohl hierfür die wichtigsten Voraussetzungen fehlten, nämlich 1. das Vorhandensein eines lokalen Marktes, weil unterdessen die Verkehrsmittel eine Produktion für den Weltmarkt geschaffen hatten, 2. die privilegierte Stellung der Gewerbetreibenden, weil die zünftige Organisation gerade durch die Fabriksindustrie gesprengt worden war, und 3. die behördlichen Preistaxen, nach denen der Richter hätte beurteilen können, ob die Preise „erhöht" sind oder nicht, abgesehen davon, daß die meisten Kartelle eine Preisfixierung gar nicht beinhalten. Wo wir denn auch Umschau halten, finden wir ein unsicheres Tappen der Rechtsprechung, einen fortwährenden Widerspruch zwischen dem Wortlaute und der Auslegung des Gesetzes.

Betrachten wir zunächst Österreich, weil das nach Menzel der einzige Staat ist, welcher „eine ausdrückliche unzweideutige Rechtsnorm über die zivilrechtliche Wirkung der Kartellverträge enthält". Das Gesetz vom 7. April 1870, R.G.Bl. Nr. 43 (Koalitionsgesetz) spricht zunächst allen Lohnkoalitionen jede rechtliche Wirkung ab (§ 2) und erklärt die Anwendung von Mitteln der Ein-

schüchterung oder Gewalt für strafbar. Der § 4 endlich besagt: „Die in den §§ 2 und 3 enthaltenen Bestimmungen finden auch auf Verabredungen von Gewerbsleuten zu dem Zwecke, um den Preis einer Ware zum Nachteil des Publikums zu erhöhen, Anwendung.“ Diese Bestimmung paßt auf die Kartelle wie die Faust aufs Auge. Vor allem beweist der Zeitpunkt des Gesetzes, die der Abfassung des Gesetzes vorangegangenen Beratungen und parlamentarischen Debatten und schließlich auch die nebensächliche Behandlung des § 4, daß man in erster Linie an die Streiks und Aussperrungen, in keinem Momente aber an Kartelle dachte; es wurde einfach die uralte Bestimmung über den lokalen Warenwucher aus dem Strafgesetze auf das zivilrechtliche Gebiet übertragen. Noch deutlicher zeigt sich dies aus dem Wortlaute. Unter „Gewerbsleuten“ versteht weder das Gesetz noch der übliche Sprachgebrauch die Aktiengesellschaften und sonstigen Großunternehmungen, welche Kartelle zu schließen pflegen, sondern die Kleingewerbetreibenden, die ehemals — jetzt freilich nicht mehr — ihre Isolierung zu Preisüberschreitungen ausnützen konnten. Der Zusatz „zum Nachteil des Publikums“ deutet ebenfalls darauf hin, daß der Gesetzgeber an Bedarfsartikel des täglichen Lebens gedacht hat und nicht an Lokomotiven oder Kali oder Holzstoff, weil bei Kartellierung dieser Artikel eine Benachteiligung des „Publikums“, also der Gesamtheit, entweder gar nicht vorhanden oder sehr schwer nachweisbar sein wird. Am allerwenigsten kann aber, wie dies aus der Darstellung dieses Buches erhellt, die Preiserhöhung als ein wesentlicher Bestandteil des Kartellbegriffes aufgefaßt werden. Die meisten Kartelle, wie die Konditionen-, Rayonierungs-, Kontingentierungskartelle u. s. w. enthalten gar keine Preisfestsetzungen, es liegt auch nicht in ihrer Absicht, eine Preiserhöhung durchzusetzen. Wenn Menzel sagt, daß „schon die Festsetzung der Produktionsmenge oder die Verteilung der Absatzgebiete“ wenigstens mittelbar eine Erhöhung der Preise bewirkt oder „ihr Herabsinken verhindert“, so macht er sich, abgesehen von dem tatsächlichen Irrtum, auch einer gewaltsamen Interpretation schuldig, denn das Verhindern des Herabsinkens ist noch keine Erhöhung. Menzel hat also Unrecht, wenn er erklärt, „daß alle Kartellverabredungen durch das österreichische Koalitionsgesetz getroffen werden“ [1]).

Wie hat sich nun die österreichische Judikatur mit

---

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 39.

diesem Gesetze abgefunden? Man könnte nicht sagen, daß es sich in der Praxis als „unzweideutige" Rechtsnorm bewährte. Die erste oberstgerichtliche Entscheidung wurde im Jahre 1898 provoziert. Die Oleumproduzenten hatten am 1. Januar 1887 ein Übereinkommen geschlossen, durch welches sie ihren Absatz nach Rußland gemeinsam regelten. Gelegentlich eines Rechtsstreites machte die geklagte Kartellfirma die Ungültigkeit des Vertrages geltend. Die erste Instanz subsumierte das Übereinkommen nicht unter die Bestimmungen des Koalitionsgesetzes, weil es keineswegs aufliegend Zwecke der Warenpreiserhöhung zum Nachteile des Publikums verfolgt, es sich überdies vorwiegend um ein Exportgeschäft handelt, welches der Gesetzgeber nicht vor Augen hatte, und übrigens die Bestimmung des Gesetzes, daß die in dem Gesetze angeführten Verabredungen ohne rechtliche Wirkung sind, bloß dem Publikum gegenüber, dessen Schädigung beabsichtigt wird, und nicht den verabredenden Gewerbsleuten gegenüber Wirkung hat. Das Oberlandesgericht bestätigte das Urteil, weil die Konvention nicht auf eine Preiserhöhung abzielte, sondern durch die Zusammenwirkung der vertragschließenden Parteien ihre Produktionsverhältnisse mit den Konsumtionsverhältnissen in Einklang gebracht werden sollten. Der Wille der Kontrahenten war nicht direkt darauf gerichtet, ein Steigen oder Sinken der Warenpreise herbeizuführen, vielmehr ging ihre Absicht vor allem dahin, alle die Unternehmungen durch die Regelung der Produktion womöglich zu festigen, und es erscheint im vorliegenden Falle eine erhebliche Benachteiligung des Publikums schon aus dem Grunde ausgeschlossen, weil der Geltungskreis des Vertrages ein beschränkter und die Zeitdauer desselben eine relativ unbedeutende war, und weil schließlich die für das Jahr 1887 bestimmte Preissteigerung nicht als ungebührlich bezeichnet werden kann. Der oberste Gerichtshof warf dagegen das Urteil um aus nachstehenden Gründen: Das Koalitionsgesetz sei auf den Fall anwendbar. Unter „Gewerbsleute" müsse man auch jene gewerbsmäßigen Produzenten rechnen, welche, über den Rahmen eines gewöhnlichen handwerksmäßigen Betriebes hinaus, fabriksmäßig Waren erzeugen. Denn vorerst gebrauchten die Vorschriften über das Gewerbewesen den Begriff Gewerbe nicht nur für die handwerksmäßigen Gewerbe, sondern auch für fabriksmäßig betriebene Unternehmungen; überdies aber wäre nicht abzusehen, warum das Gesetz das Publikum nur den Handwerkern gegenüber schützen

wollte, die kraft ihres geringeren Betriebes das Publikum verhältnismäßig weniger benachteiligen können, dagegen den Fabrikanten gegenüber nicht schützen wollte, die doch weitaus kräftiger das Publikum zu benachteiligen in der Lage sind. Unentscheidend sei es hierbei, ob das Kartell tatsächlich auch die Wirkung hatte, daß der Preis der Ware für das Publikum erhöht worden ist, denn das Gesetz fordert dies nicht, um eine solche Verabredung als rechtlich wirkungslos hinzustellen; es reiche vielmehr die Möglichkeit aus, daß infolge eines solchen Kartells der Preis sich für das Publikum ungünstiger gestalten kann. Es wäre ja auch eine solche Beweisführung eine schwierige und würde den Zweck des Gesetzes gefährden, da eine Preissteigerung ganz unabhängig von einem Kartell und neben demselben eintreten kann. Unrichtig sei die Auslegung des Gesetzes seitens der ersten Instanz, daß eine solche ungültige Kartellverbindung nur dem Publikum gegenüber, keineswegs aber zwischen den Mitgliedern des Unternehmerverbandes, ohne rechtliche Wirkung sei. Zunächst sei nicht abzusehen, wie das Gesetz sein Ziel, das Publikum zu schützen, erreichen könnte, wenn einem der Mitglieder das Recht zustehen sollte, das andere Mitglied zur Einhaltung des Vertrages zwingen zu dürfen; dann aber sei auch der Wortlaut des Gesetzes „Verabredungen von Arbeitsgebern ... haben keine rechtliche Wirkung" dieser Auslegung entgegenstehend. Aufliegend endlich sei es, daß die Einschränkung der Geschäfte auf ein beschränktes Gebiet und auf eine gewisse Dauer eine an sich ungültige Kartellverbindung nicht gültig macht.

Im Jahre 1899 fällte der oberste Gerichtshof eine ausführlich motivierte Entscheidung gegen das Kartell der steirischen Federweißproduzenten, welche „zum Zwecke der Hebung der Federweißindustrie" in Wien ein Centralverkaufsbureau errichtet hatten und sich bei Konventionalstrafe verpflichteten, durch zehn Jahre hindurch nicht selbständig zu verkaufen. Eine Kartellfirma hatte auf Ungiltigkeit des Vertrages geklagt und war vom Landesgericht und Oberlandesgericht in Graz abgewiesen worden. Der oberste Gerichtshof erklärte dagegen das Kartell für rechtsungültig und zwar aus folgenden Gründen. Die Verabredung brauche nach dem Gesetze nicht ausdrücklich auf die Preiserhöhung gerichtet zu sein, da sonst die Vertragsteile versuchen würden, diesen Zweck im Vertrage möglichst zu verdecken. Die Zahl der Teilnehmer sei belanglos. Nicht bloß Bedarfsartikel des täglichen Lebens, sondern

auch Hülfsstoffe für die Produktion fallen unter das Gesetz. Das Wort „Publikum" wolle nur besagen, daß es sich um Waren handelt, welche dem allgemeinen Verkehre dienen und Bedürfnisse der Allgemeinheit befriedigen, im Gegensatze zu Gegenständen, welche nur von einzelnen Personen an sich gebracht werden (!), wie Kunstgegenstände u. dgl.

Ein bemerkenswertes Urteil ist ferner im Jahre 1900 über das österreichische Emailgeschirrkartell erflossen. Gegen eine vertragsbrüchige Firma hatten die übrigen Kartellteilnehmer den Klageweg betreten. Die erste Instanz entschied, daß der Vertrag ungiltig sei, trotzdem aber der Vertrag jeder einzelnen Fabrik mit der Länderbank, welcher der Kommissionsverkauf der Ware übertragen worden war, zu Recht bestehe. Das Oberlandesgericht als Berufungsinstanz sprach aber auch den Kommissionsverträgen mit der Bank die Gültigkeit ab. „Es unterliegt keinem Zweifel", so lauten die Gründe, „daß das Übereinkommen des Blech- und Emailgeschirrkartells nur den Zweck habe, die Verkaufspreise eines heute notwendigen und allgemeinen Gebrauchsartikels des Publikums zu erhöhen, beziehungsweise das Sinken der Preise dieses Artikels zu verhindern, ebenso ist es zweifellos, daß hierdurch, wenn auch unmittelbar nur die Großhändler der fraglichen Ware durch die Rabattherabsetzungen getroffen wurden, in letzter Reihe das kaufende Publikum benachteiligt werden sollte. Wenn sich die Beklagten darauf berufen, daß sie nur die Gesundung des Marktes bezwecken, so ist dies eben nur im Interesse der kartellierten Firmen zu verstehen, nicht aber im Interesse des Publikums (!). Es sind daher die Kriterien des Paragraphen des Koalitionsgesetzes vorhanden. Die Einwendung, daß seit dem Kartellabschlusse die Detailpreise gefallen sind, ist für die rechtliche Wirkung der Kartelle nach dem Koalitionsgesetze belanglos. Unter Gewerbsleuten sind im Sinne des Gesetzes vom 7. April 1870, R.G.Bl. Nr. 43, alle Unternehmer zu verstehen."

Die Interpretationskünste, welche diesen Entscheidungen zu Grunde liegen, können über den klaren Wortlaut nicht täuschen. Wenn eine Entscheidung den Satz aufstellt, daß die Vorschriften über das Gewerbewesen den Begriff Gewerbe nicht nur für die handwerksmäßigen Gewerbe, sondern auch für die fabrikmäßig betriebenen Unternehmungen gebrauchen, so muß zugleich angeführt werden, daß diese Vorschriften sich auch auf das Handelsgewerbe und Dienstleistungen (Lesekabinette, Dienstmänner-Institute,

Leichenbestattungsunternehmungen u. s. w.) beziehen, daß in der Gewerbeordnung überhaupt das Wort Gewerbe eine „berufsmäßig zum Zwecke des Erwerbes betriebene Beschäftigung" bezeichnet (Entscheidung des Verwaltungsgerichtshofes vom 14. Dezember 1887), also im weiteren Sinne verwendet wird. In der Verbindung „Gewerbsmann" oder „Gewerbsleute" ist es aber immer in dem engeren Sinne des Kleingewerbes zu verstehen, zumal das Koalitionsgesetz selbst in § 2 als Arbeitgeber aufzählt: „Gewerbsleute, Dienstgeber, Leiter von Fabriks-, Bergbau-, Hüttenwerks- oder anderen Unternehmungen". Einzelne Entscheidungsgründe zeugen von einem auffallenden Mangel an Verständnis für wirtschaftliche Vorgänge. Wie sich der Gerichtshof eine Gesundung des Marktes im Interesse des Publikums vorstellt, hat er uns leider nicht verraten. Das Gesetz verlangt für die Verabredung ausdrücklich den Zweck, die Preise zum Nachteil des Publikums zu erhöhen; die Kartellfirmen weisen nach, daß seit dem Vertragsabschlusse die Detailpreise gefallen sind; das Oberlandesgericht erklärt dies für „belanglos!"

An übermäßiger Klarheit hat also die „unzweideutige" Rechtsnorm in der Praxis nicht gelitten. Wenn man die Rechtssprüche verfolgt, so bemerkt man im Gegenteil, daß der oberste Gerichtshof im Gegensatz zu der Rechtsüberzeugung der unteren Gerichte eine extensive Auslegung durchzusetzen versuchte. Viel skeptischer als der oberste Gerichtshof zeigte sich die Regierung. In dem Motivenberichte zu dem Kartellgesetzentwurf vom Jahre 1897 [1]) bezeichnete es die Regierung nach der Fassung des § 4 mindestens als fraglich, ob das Koalitionsgesetz auf Verabredungen über die Festsetzung von Produktionsmengen, die Aufteilung von Absatzgebieten und überhaupt auf solche Verabredungen anwendbar sei, die nur mittelbar eine Erhöhung des Preises bewirken. Sicher sei aber, daß der Paragraph keine Anwendung finde a) auf Verabredungen, die keine Erhöhung, sondern nur die Festhaltung von Warenpreisen, ungeachtet des Eintritts günstigerer Produktionsbedingungen, bezwecken, so daß der Vorteil von Konjunkturen lediglich auf die kartellierten Unternehmer beschränkt, die Bevölkerung aber von der Teilnahme daran ausgeschlossen bliebe; b) auf Verabredungen, die die Herabsetzung von Einkaufs-

---

[1]) Nr. 188 der Beilagen zu den stenogr. Protokollen des Abgeordnetenhauses. XII. Session 1897.

preisen der Halbfabrikate, Rohstoffe u. dergl. zum Inhalte haben, gleichviel ob durch direkte Preisverabredungen oder durch die Aufteilung von Bezugsgebieten (Rayonierung); c) auf Verabredungen über günstigere Gestaltung sonstiger Produktionsbedingungen, wie über die Höhe von Transportversicherungskosten u. s. w.

Aber selbst dann, wenn der § 4 des Koalitionsgesetzes eine strikte Rechtsnorm über die Kartelle enthalten würde, müßte es auffallen, daß er trotz der großen Anzahl der Kartellvereinbarungen so selten zur Anwendung gekommen ist. Man hat die Erklärung hierfür darin finden zu können geglaubt, daß in den Verträgen fast überall ein Schiedsgericht vorgesehen ist, welches die Rechtsdurchsetzung trotz der zivilrechtlichen Ungültigkeit der Verträge gestattet. Nunmehr hat aber die neue Zivilprozeßordnung am 1. August 1895 in § 595 bestimmt, daß ein Schiedsspruch ganz allgemein wirkungslos ist und als solcher angefochten werden kann, wenn er gegen zwingende Rechtsvorschriften verstößt. Aus dem Zusammenhalt dieser Bestimmung mit jener des § 598 und mit jener des § 878 des bürgerlichen Gesetzbuches folgt „unmittelbar die Anfechtbarkeit der zur Verwirklichung kartellmäßiger Verpflichtungen ergangenen Schiedssprüche, sofern sich die betreffenden Kartellverträge im Sinne der berufenen Gesetze als unerlaubt darstellen". Trotz dieser Ergänzung ist die Anrufung des Koalitionsgesetzes eine Seltenheit geblieben. Der Grund hierfür ist vollkommen klar. Anrufen kann es nämlich nur eine Firma, welche einen offenen Vertragsbruch deklariert und sich somit eines Vergehens schuldig macht, das aller Gesetzgebung zum Trotz in den Kreisen der Kaufmannswelt als entehrend angesehen wird und angesehen werden muß. Gerade die Staatsgewalt, die über Treu und Glauben im Handelsverkehre wachen muß, sollte sich hüten, im Gesetze dem Vertragsbrüchigen eine Prämie auszusetzen.

Die Unhaltbarkeit des gegenwärtigen Zustandes hat denn auch auf seiten der Regierung und der Interessenten die Erkenntnis gezeitigt, daß eine staatliche Regelung des Kartellwesens unumgänglich notwendig ist. Über die in dieser Richtung unternommenen Versuche wird im letzten Kapitel die Rede sein.

In Deutschland hat man die Kartelle unter ganz andere Rechtsnormen zu bringen gesucht, nachdem § 152 der Gewerbeordnung zwar die Verabredungen betreffend das Arbeitsverhältnis trifft, sich aber auf Verabredungen über Warenpreise nicht bezieht.

Es wurde dort die Behauptung aufgestellt, daß die Kartellverträge das Prinzip der Gewerbefreiheit verletzen und deshalb als Verträge, welche gegen die guten Sitten verstoßen, rechtsunwirksam seien. Die Verletzung des Prinzips der Gewerbefreiheit sollte in zweifacher Richtung erfolgen, erstens insofern, als durch Vereinigungen von Gewerbetreibenden, welche die Festhaltung gewisser Mindestpreise für ihre Produkte anstreben, den Intentionen des Gesetzgebers, welcher durch die Gewerbefreiheit die Interessen der Gesamtheit fördern will, in unzulässiger Weise entgegengearbeitet werde, zweitens insofern, als durch solche Verträge die Individualfreiheit des einzelnen in einer der Absicht des Gesetzgebers zuwiderlaufenden Weise geschmälert werde.

Die Antwort darauf haben die deutschen Gerichte gegeben, indem sie zunächst mehrfach ausgesprochen haben, daß es nicht wider das Prinzip der Gewerbefreiheit, soweit diese das Interesse der Gesamtheit gegen den Eigennutz der einzelnen wahren soll, verstoße, wenn sich Gewerbsgenossen zu dem in gutem Glauben verfolgten Zwecke miteinander verbinden, einen Gewerbszweig durch Schutz gegen die Entwertung seiner Erzeugnisse und die sonstigen, aus Preisunterbietungen einzelner hervorgehenden Nachteile lebensfähig zu erhalten (Urteile des Reichsgerichts [I. Civilsenat] vom 25. Juni 1890 und [VI. Civilsenat] vom 4. Februar 1897, des bayerischen obersten Landesgerichtes vom 7. April 1888, des preußischen Oberlandesgerichtes zu Hamm am 4. März 1899, des Oberlandesgerichtes Dresden vom 19. September 1893). Von besonders tiefer Einsicht zeugt das Urteil des Reichsgerichtes zu Leipzig vom 4. Februar 1897, in welchem es wörtlich heißt: „Sinken in einem Gewerbszweige die Preise der Produkte allzu tief herab und wird hierdurch der gedeihliche Betrieb des Gewerbes unmöglich gemacht oder gefährdet, so ist dann die eintretende Krisis nicht nur für den einzelnen, sondern auch der Volkswirtschaft im allgemeinen verderblich, und es liegt daher im Interesse der Gesamtheit, daß nicht dauernd unangemessen niedrige Preise in einer Gewerbsbranche bestehen. Die gesetzgebenden Faktoren haben auch dementsprechend schon oft und bis in die neueste Zeit hinein unternommen, durch Einführung von Schutzzöllen auf die Steigerung der Preise gewisser Produkte hinzuwirken. Hiernach kann es auch nicht schlechthin und im allgemeinen als dem Interesse der Gesamtheit zuwider angesehen werden, wenn sich die an einer gewerblichen Branche beteiligten Unternehmer zusammen-

schließen, um die gegenseitigen Preisunterbietungen und das dadurch herbeigeführte Sinken der Preise ihrer Produkte zu verhindern oder zu mäßigen, es kann vielmehr, wenn die Preise wirklich dauernd so niedrig sind, daß den Unternehmern der wirtschaftliche Ruin droht, ihr Zusammenschluß nicht bloß als eine berechtigte Betätigung des Selbsterhaltungstriebes, sondern auch als eine dem Interesse der Gesamtheit dienende Maßregel erscheinen."

Die Gerichte haben aber auch entschieden, daß der Bestimmung der Gewerbeordnung, wonach jedem das Individualrecht gewährleistet ist, nach seinem Belieben jedes Gewerbe zu betreiben, soweit nicht die Gesetze Ausnahmen oder Beschränkungen besonders vorschreiben oder zulassen, nicht die Bedeutung beizulegen sei, daß sich der einzelne vertragsmäßig schlechterdings keiner Beschränkung in der Richtung, wer und wie er ein Gewerbe betreibe, wirksam unterwerfen könne. Es wurde vom Reichsgericht in der obzitierten Entscheidung anerkannt, daß die Kartellverträge nicht bloß giltig sind, sondern daß ihnen und den darin festgesetzten Konventionalstrafen der Rechtsschutz nicht versagt werden könne. Die deutsche Judikatur steht also, obwohl seither einzelne Gerichte von der Rechtsmeinung des Reichsgerichtes abgewichen sind, im Gegensatze zu der österreichischen.

Aber dieser Zustand wird gleichfalls nicht als ein idealer empfunden, weshalb denn auch in Deutschland vielfach die Anregung zu einer gesetzlichen Regelung gegeben wurde. Zur Zeit der Erörterung der sogenannten Kohlennot (1900) im deutschen Reichstage haben die Abgeordneten von Heyl und Genossen einen Antrag eingebracht, wonach die verbündeten Regierungen ersucht werden sollten, „einen Gesetzentwurf vorzulegen, durch welchen eine sachgemäße Reichsaufsicht für solche Kartelle und Syndikate eingeführt wird, deren Geschäftsgebahrungen einen nachweislich monopolistischen Charakter angenommen haben". Am 5. März 1902 hat ferner der preußische Minister für Handel und Gewerbe eine Umfrage an die Regierungspräsidenten gerichtet, in welcher er unter Beilage eines sehr ausführlichen Fragebogens eine Sammlung des Materials über die Kartelle verlangt. Unterdessen haben die größten deutschen Kartelle und Syndikate behufs gemeinsamer Wahrung ihrer Interessen eine Zentralstelle in Berlin begründet, welche sich am 9. April 1902 konstituierte.

Während Österreich die alte Rechtsbestimmung über den Warenwucher aus dem Strafrecht in das Zivilrecht übertragen

und Deutschland sie ganz ausgemerzt hat, hat sie Frankreich im Strafrecht belassen. Art. 419 des Code pénal lautet: „Tous ceux qui, par des faits faux ou calomnieux semés à dessein dans le public, par des sur-offres faites au prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, par réunion ou coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne la pas vendre ou ne la vendre qu'à un certain prix, ou qui, par des voies ou moyens frauduleux quelconques, auront opéré la hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises ou des papiers et effets publics au-dessus ou au-dessous des prix qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce, seront punis d'un emprisonnement d'un mois au moins, d'un an au plus, et d'une amende de cinq cents francs à dix mille francs. Les coupables pourront de plus être mis, par l'arrêt ou le jugement, sous la surveillance de la haute police pendant deux ans au moins et cinq ans au plus." Auf die Kartelle wurde jener Passus dieses Artikels bezogen, welcher Arrest- und Geldstrafe gegen die hauptsächlichen Besitzer derselben Warengattung vorsieht, wenn sie sich zu dem Zwecke vereinigen, um diese Ware überhaupt nicht oder nicht unter einem bestimmten Preise zu verkaufen. Die Ausdrucksweise beweist jedoch deutlich, daß sich diese Bestimmung gegen die in Frankreich durch verschiedene administrative Maßnahmen indirekt geförderten und daher besonders zahlreichen Verabredungen der städtischen Handwerker und Detailkaufleute richtete, von denen Claudio-Jannet[1]) sagt: „Ces accords étaient presque forcés pour les professions, qui, contrairement aux principes généraux du droit public français, furent soumises à une concession administrative ou à une réglémentation de police stricte. Tel fut le cas des boulangers et des bouchers dans presque toutes les villes. Les membres de ces professions sont restés à l'état de coalition permanente, peut-on dire, par le fait des mesures administratives spéciales dont ils sont l'objet."

Die Auslegung der gesetzlichen Bestimmung durch die französische Rechtsprechung blieb denn auch eine strittige, besonders da es sich um eine strafrechtliche Bestimmung handelte. Vor allem konnten nur die Kartellteilnehmer belangt werden, die als „principaux détenteurs", als hauptsächliche Warenbesitzer einen

---

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX, S. 4*.

maßgebenden Einfluß auf die Marktlage zu üben vermochten. Unter „marchandise ou denrée“ konnten nur Lebensmittel verstanden werden, jedenfalls waren Dienstleistungen, wie das Transportgeschäft, Versicherungsgeschäft u. s. w. nicht gut unter jenen Ausdruck zu bringen. Weiters mußte nach dem Wortlaut des Gesetzes die Tendenz des Vertrages auf das Zurückhalten der Ware oder die Steigerung der Preise direkt gerichtet sein; dabei wurde gewöhnlich der Beweis verlangt, daß die Preissteigerung auch tatsächlich eingetreten ist, weil der bloße Versuch nicht strafbar sein konnte u. s. w. Es kann daher nicht wunder nehmen, daß das Gesetz, soweit die Kartelle getroffen werden sollten, in der Praxis ziemlich versagt hat und gerade die gefährlichsten Koalitionen, wie den Kupferring vom Jahre 1889, straflos lassen mußte, weil eine ausdrückliche Verabredung, das Kupfer überhaupt nicht oder nicht unter einem bestimmten Preise zu verkaufen, nicht nachzuweisen war.

In Frankreich versuchte man übrigens auch auf dem Wege des Zivilrechtes gegen die Kartelle vorzugehen. Der Code civil erklärt nicht bloß Verträge gegen die guten Sitten, sondern auch gegen die öffentliche Ordnung (contraire à l'ordre public) als rechtsungültig. Diese Bestimmung konnte jedoch durch entsprechende Abmachungen, wie Erlegung einer Kaution, Unterwerfung unter ein Schiedsgericht u. s. w. leicht umgangen werden.

Im russischen Strafgesetz werden ausdrücklich nur Vereinbarungen getroffen, welche die Verteuerung von Lebensmitteln und anderen Waren des notwendigen Bedarfs bezwecken (Art. 113). Zivilrechtlich werden die Kartelle nicht anerkannt. In Italien richtet sich die Strafbestimmung nur gegen Verabredungen behufs Verteuerung der Lebensmittel (Art. 293 und 326 des Strafgesetzbuches vom 30. Juni 1889).

Die Praxis der englischen Gerichte versagt den Kartellen die zivilrechtliche Anerkennung, aber nur dann, wenn sie zu einem tatsächlichen Monopol und einer ungerechtfertigten Preiserhöhung geführt haben.

In den Vereinigten Staaten von Amerika haben zunächst die Zivilgerichte den Trusts und Kartellen beizukommen versucht, indem sie auf Grund des englischen common law solche Vereinigungen für ungültig erklärten, weil dieselben durch Schaffung eines Monopols dem Prinzip der Handels- und Gewerbefreiheit widerstreiten und daher gegen die öffentliche Wohlfahrt gerichtet

sind. Eine einheitliche Praxis hat sich jedoch nicht herausgebildet. Infolge des Überhandnehmens der amerikanischen Trustbewegung haben sich sodann 27 Staaten und Territorien zur Erlassung von Gesetzen entschlossen, durch welche die Trusts für strafbar erklärt werden; 15 Staaten nahmen entprechende Bestimmungen in ihre Verfassungen auf.

Diese Gesetze haben jedoch ihre Wirkung, abgesehen davon, daß ihre Verfassungsmäßigkeit vielfach bestritten wurde, vollständig verfehlt; ein Ausbau dieser Art von Gesetzgebung wird nirgends mehr empfohlen. Als wirksamstes Mittel wird nunmehr die Öffentlichkeit hingestellt, welche insbesondere die bei der Gründung der Trusts üblichen finanziellen Manöver, wie das stock watering (das „Wässern" der Aktien) u. s. w. hindern soll. Überhaupt liegt die Schädlichkeit der Trusts mehr in dem mit der Gründung zuweilen verbundenen Bank- und Börsenschwindel, als in den Wirkungen auf Konsum und Arbeiterschaft[1]).

Aus dieser Zusammenstellung geht hervor, daß Gesetzgebung und Verwaltung bisher nirgends dem Kartellproblem gerecht geworden sind. Es könnte höchstens behauptet werden, daß die Koalitionsgesetzgebung ein Notbehelf war, mit dem man bei einheitlicher Praxis auch weiterhin sein Auskommen finden könnte, bis die Vorarbeiten für die künftige Regelung mehr Licht über die tatsächlichen Verhältnisse verbreitet haben. Aber auch das will ich nicht gelten lassen, weil ich überzeugt bin, daß die gegenwärtige Behandlung der Kartelle durch die Staatsgewalt nach allen Seiten hin geschadet hat. Die strafrechtliche oder wenigstens zivilrechtliche Bekämpfung hat die Kartellbewegung nicht aufzuhalten vermocht, sondern sie hat im Zusammenwirken mit der Unsicherheit, die über die gebührenrechtliche Behandlung der Kartellverträge herrscht, letztere zu einem obskuren Dasein verurteilt, welches einerseits Mißbräuche begünstigt, andererseits aber zahllose Vorurteile gezüchtet hat. Man kann häufig Industrielle ein Kartell abschließen sehen, die sich aber allen Ernstes dagegen verwahren, ein Kartell schließen zu wollen. Das Wort ist in Verruf geraten und wird gemieden wie die Pest. Das ist ein unhaltbarer Zustand. Die trotz aller Chikanen rasch wachsende Zahl der Kartelle beweist an und für sich, daß wir es nicht mit einer Ausgeburt böswilliger und habgieriger Menschen zu tun haben, sondern mit einer Form

[1]) Vgl. Jenks, a. a. O., S. 213 ff.

der wirtschaftlichen Organisation, die sich auf keine Weise wegdekretieren läßt. Will der Staat auch hier der Anwalt der öffentlichen Wohlfahrt bleiben, dann erwächst ihm die gewiß schwierige, aber nach einer Lösung drängende Aufgabe, die Kartelle richtig zu verstehen und zu behandeln.

2. Grundlinien für eine gesetzliche Regelung des Kartellwesens.

Die Maßnahmen, welche der Staat zur Regelung des Kartellwesens ergreifen kann, liegen auf dem Gebiete des Rechtes und der Wirtschaftspolitik. Auf dem Rechtsgebiete ist eine zweifache Intervention des Staates möglich, nämlich:

1. eine strafrechtliche und
2. eine zivilrechtliche.

Die strafrechtliche Intervention dürfte heute wohl wenige Anhänger mehr zählen. Nur sehr kurzsichtige Menschen erblicken noch in den Kartellen einen Auswuchs des wirtschaftlichen Lebens, der unter allen Umständen unterdrückt werden muß. Schließlich hat aber die Erfahrung in Frankreich, Amerika, Rußland, Italien u. s. w. gezeigt, daß strafrechtliche Bestimmungen ihr Ziel vollständig verfehlt haben. Wenn man strafen will, so muß man vorerst den strafbaren Tatbestand genau feststellen; gerade das ist aber bei der großen Mannigfaltigkeit der kartellartigen Organisationen ein Ding der Unmöglichkeit. Entweder wird der Begriff zu eng gefaßt, dann bleibt ein großer Teil der Verträge außerhalb des Gesetzes und wird auf die unter das Gesetz fallenden Vereinbarungen einen großen Reiz auf Umgehung des Gesetzes ausüben. Oder der Begriff wird zu weit gefaßt, dann schwächt sich die Schärfe der Strafsanktion ab. Zudem ist, wie Steinbach richtig bemerkt, „trotz aller noch so umfassenden Strafdrohungen die Umgehung der betreffenden Gesetze durch Bildung förmlicher Handelsgesellschaften oder sozietätsartiger Korporationen gar nicht zu vermeiden, da der Ausschluß der Konkurrenz unter den Teilnehmern und ihr Zusammenwirken zu demselben wirtschaftlichen Zwecke zum gesetzlich anerkannten Wesen der societas als eines Organisationsvertrages gehört, und man doch nicht die Errichtung einer Handelsgesellschaft und die Gründung einer Korporation als solche mit Strafe bedrohen kann.“ Eine vollkommen zutreffende Bestimmung würde aber, selbst wenn sie für den Augenblick gefunden werden könnte, bei dem stetigen Wechsel der äußeren Kartellformen sehr

rasch veralten und unzulänglich werden. Die Art und Höhe der zu normierenden Strafen ließe sich ebenfalls nicht leicht in der richtigen Weise finden. Geringe Geldstrafen würden nicht ausreichen, Freiheitsstrafen dagegen müßten den Richter zu großer Vorsicht mahnen und ihm die Rechtsprechung sehr erschweren. Eine strafrechtliche Intervention wäre daher ungerechtfertigt und undurchführbar.

Auch die zivilrechtliche Anfechtung der Kartelle bietet nach den bisherigen Erfahrungen keine befriedigende Lösung des Problems. Eine solche Anfechtung ist möglich, indem den Kartellverträgen nur die Klagbarkeit versagt oder ihnen jede Rechtswirksamkeit abgesprochen wird. Die bloße Entziehung der Klagbarkeit ist als unpraktische Maßnahme nirgends zur Anwendung gebracht worden. Dagegen hat man versucht, die Kartellverträge für ungültig zu erklären, entweder weil sie den aus früherer Zeit stammenden Bestimmungen der Koalitionsgesetze widersprechen oder weil sie nach dem allgemeinen Rechte als Verträge gegen die guten Sitten und die öffentliche Ordnung anzusehen sind. Die Versuche sind, wie bereits ausgeführt wurde, fehlgeschlagen, und zwar aus naheliegenden Gründen.

Vor allem bietet die Konstruktion einer Formel Schwierigkeiten, die es dem einzelnen Richter ermöglichen würde, die vorkommenden Fälle mit Sicherheit zu subsumieren. Daß das alte Koalitionsgesetz keine ausreichende Handhabe bietet, ist einleuchtend, weil es doch heute keinem volkswirtschaftlich gebildeten Menschen einfallen kann, die Kartelle als Verabredungen behufs Preiserhöhung zu definieren. Es wird auch schwer sein, jeden Richter zu überzeugen, daß ein Kartellvertrag gegen die öffentliche Ordnung verstößt oder gar gegen die guten Sitten. Nun ließe sich ja für ein neu zu schaffendes Gesetz eine annähernd zutreffende Definition für die Kartelle wohl finden, aber damit wäre noch nichts getan, denn die Kartelle als solche will und kann man nicht alle treffen. Der Gesetzgeber müßte vielmehr eine Anweisung schaffen, nach welcher der Richter aus dem Vertragsinhalte die Schädlichkeit des Kartells erkennt. Damit würde er sich aber vor eine unmögliche Aufgabe stellen, weil der Vertrag nur eine Form ist, deren Inhalt erst durch außerhalb liegende wirtschaftliche Tatsachen gegeben wird; es läge ganz im Belieben der Interessenten, die Form dem Gesetze entsprechend zu ändern, ohne die Kartellvereinbarung in ihrem Wesen zu beeinträchtigen. Und selbst wenn der

Gesetzgeber das Unmögliche vollbrächte, so würde auch diesmal, wie dies oft beobachtet werden konnte, die praktische Anwendung des Zivilrechtes auf volkswirtschaftliche Fragen vollkommen versagen. Einer der ersten österreichischen Richter[1]) muß zugeben, „daß der Apparat des Zivilprozesses, Zivilgerichte und Advokaten, kaum als das richtige Organ zur Lösung ihm so ferne liegender, eminent volkswirtschaftlicher Fragen sich erweisen würde".

Noch aus einem anderen Gesichtspunkte erscheint zivilrechtliche Intervention als zwecklos. Es muß auffallen, daß selbst dort, wo eine zivilrechtliche Bestimmung zu ungunsten der Kartelle interpretiert wurde, wie in Österreich, trotz der enormen Vermehrung der Kartelle das Gericht so selten in die Lage kam, die Ungültigkeit der Verträge auszusprechen. Es ist dies leicht erklärlich, weil solche Verträge nicht von den Beschädigten, sondern nur von den Beteiligten angefochten werden können. Die Beteiligten selbst aber scheuen sich, sofort das Gericht anzurufen, erstens, weil sie damit gewöhnlich ihre kaufmännische Ehre beflecken würden, zweitens, weil im Vertrage zumeist ein fachmännisches Schiedsgericht vorgesehen ist, welches viel rascher und sachgemäßer funktioniert, und drittens, weil die Kartellverträge ohnedies nur auf wenige Jahre geschlossen werden und ein ehrenvoller Austritt sehr leicht möglich ist. Vom volkswirtschaftlichen Standpunkte wäre ein häufiges Eingreifen der Zivilgerichte gar nicht zu wünschen, weil sonst der Vertragsbruch gezüchtet würde, und es sehr fraglich ist, ob der Schade, welcher dadurch dem im kaufmännischen Verkehre geltenden Grundsatze von Treu und Glauben zugefügt würde, nicht größer wäre, als der ganze Nutzen, den die Kartellgesetzgebung jemals stiften könnte.

Die geschilderten Schwierigkeiten und Nachteile der zivilrechtlichen Intervention werden nicht behoben, wenn der Ausweg gewählt wird, welchen die Gesetzgebung einiger amerikanischer Staaten eingeschlagen hat. Es wird nämlich dort das Klagerecht nicht bloß den Beteiligten, sondern auch den Benachteiligten gegeben, und zwar in der Weise, daß jedermann nach Art der römischen actiones populares oder im Namen des Volkes der öffentliche Ankläger (attorney general) klagbar auftreten kann gegen alle Vereinigungen, welche gegen das öffentliche Interesse (against public policy) verstoßen. Die seitherige Entwicklung des

---

[1]) Steinbach, a. a. O., S. 179.

amerikanischen Trustwesens beweist, wie wenig wirksam selbst drakonische Maßnahmen gewesen sind.

Außer diesen beiden Arten der rechtlichen Intervention nennt man gewöhnlich nach dem Beispiel Menzels[1]) noch eine dritte, die sogenannte „verwaltungsrechtliche". Meines Erachtens wurde damit eine ganz unpassende und unzureichende Bezeichnung für Maßnahmen gewählt, die auf dem Gebiete der Wirtschaftspolitik liegen, zu deren Handhabung allerdings die Staatsverwaltung berufen ist. Es handelt sich aber hier nicht um die Schaffung von Normen, nach denen sich Rechtsverhältnisse des Staates und seiner Angehörigen bestimmen, sondern um die Auslösung und Sicherung einer zielbewußten wirtschaftspolitischen Tätigkeit. Die Verwaltungsbehörden müssen sich dabei auch an allgemeine Normen halten, ihre Tätigkeit muß aber eine freiere, auch initiatorische sein; sie haben nicht bloß Entscheidungen zu fällen, sondern nach ihrem besten Ermessen und unter eigener Verantwortung ihre Maßnahmen den momentanen Verhältnissen anzupassen. Sie haben in einer so eminent praktischen Frage der Volkswirtschaft, wie sie durch die Kartelle gestellt wird, dem raschen Wechsel der Konjunkturen Rechnung zu tragen; sie haben die fortwährend auftauchenden neuen Formen richtig zu erfassen und in den Bereich ihrer Fürsorge zu ziehen, kurz, sie müssen mit der wirtschaftlichen Entwicklung gleichen Schritt halten. Eine Rechtsnorm petrificiert einen Zustand, der oft im nächsten Augenblicke durch die Ereignisse überholt ist, elastisch und anpassungsfähig ist nur ein Grundsatz der Wirtschaftspolitik, und deshalb kann der Staat dem Kartellproblem nicht auf dem Rechtsgebiete, sondern nur auf dem Gebiete der Wirtschaftspolitik beikommen.

Aus diesem Grunde muß auch der Vorschlag Steinbachs[2]) auf Errichtung eines Kartellgerichtshofes als vollkommen verfehlt verworfen werden. In Fragen der Wirtschaftspolitik kann niemals ein Gerichtshof, wenn auch administrativer Natur, eingreifen, sondern nur eine Verwaltungsbehörde. Der Gerichtshof könnte ja nur entscheiden, was in dem ihm vorgelegten Falle recht oder unrecht war, er hätte aber kein Mittel, um Nachteile zu verhindern und auch für die Zukunft in entsprechender Weise vorzubauen. Er könnte nur ein Recht anwenden, aber kein Recht

---

[1]) a. a. O., S. 44.
[2]) a. a. O., S. 183.

schaffen. Dann ist das Gerichtsverfahren bei aller möglichen Beschleunigung doch seiner Natur nach ein so formelles und langsames, daß die Aussprüche des Kartellgerichtshofes den Zeitereignissen bedeutend nachhinken würden und höchstens einen Archivwert hätten. Ein Kartellgerichtshof könnte nur schädlich wirken, weil sich vor seinen unerforschlichen Ratschlüssen die Kartellvereinbarungen wieder in jenes geheimnisvolle Dunkel flüchten würden, das bis heute eine richtige Beurteilung und Behandlung derselben verhindert hat.

Als eine der ersten und wichtigsten Maßnahmen wird gewöhnlich die Führung eines Kartellregisters und die Statuierung einer Anzeigepflicht für die Kartelle ververlangt. Es ist begreiflich, daß der Staat, wenn er bestimmte wirtschaftliche Erscheinungen regeln will, diese vor allem kennen muß; die Kenntnis verschafft er sich aber am besten durch die Führung eines Kartellregisters, in welches jedes Kartell eingetragen werden muß, so daß eine genaue Evidenzführung ermöglicht wird. Dabei sind freilich einzelne wichtige Detailfragen zu entscheiden, nämlich die, welchen Kartellen die Anzeigepflicht auferlegt werden soll, welche Tatsachen Gegenstand der Eintragung bilden sollen, welche Folgen an die Eintragung oder Nichteintragung geknüpft werden und endlich, welche Publizität dem Kartellregister verliehen werden soll.

Darüber, welchen Kartellen die Eintragungspflicht obliegen soll, bestehen verschiedene Meinungen. So ist die Anregung gegeben worden, anfangs nicht alle Unternehmungszweige einzubeziehen, sondern die Kartelle auf dem Gebiete des Handels, Transport- und Versicherungswesens auszunehmen und sie nötigenfalls einer Sondergesetzgebung zu unterstellen[1]). Ich würde eine solche Ausscheidung wenigstens für den Anfang nicht für ratsam halten, weil es sich darum handeln muß, dem Staate oder der betreffenden Behörde einen Einblick in die gesamte Kartellbewegung zu verschaffen; erst auf Grund der so gewonnenen Erfahrungen könnte eine Sondergesetzgebung Platz greifen. Ebenso wenig kann ich dem Vorschlage Menzels[2]) beipflichten, die Eintragungspflicht nur den organisierten Kartellen, d. h. solchen Kartellen aufzuerlegen, welche mit besonderen Organen (Ausschuß, General-

---

[1]) Urban, Bericht über eine gesetzliche Regelung des Kartellwesens in Österreich, S. 28.

[2]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 46.

versammlung, gemeinsame Verkaufsstelle) ausgestattet sind. Vor allem deshalb nicht, weil in dem Vorhandensein einer besonderen Organisation noch kein höherer Grad der Gefährlichkeit liegt, und dann deshalb, weil durch eine solche Ausnahme die Entstehung der loseren Kartellvereinbarungen auf Kosten der festeren Organisationsformen begünstigt würde, so daß dadurch dem Ziel einer staatlichen Regelung des Kartellwesens geradezu entgegengearbeitet würde. Ich denke mir die Eintragung in das Kartellregister, wie noch auszuführen sein wird, keineswegs als eine bloß mit Nachteilen für die Kartelle verbundene Maßregel; man wird sich sehr hüten müssen, auf die Nichteintragung eine indirekte Prämie zu setzen. Um so mehr vertrete ich die Meinung, daß alle Kartelle im weitesten Sinne des Wortes zur Anzeige für das Kartellregister verpflichtet werden sollen.

Weiter muß genau festgestellt werden, was alles Gegenstand der Anzeige zu bilden hat. Daß die Kartellstatuten und alle späteren Abänderungen eingereicht werden müssen, dürfte als selbstverständlich allseitig zugegeben werden. Es frägt sich nur, ob auch die Kartellbeschlüsse, welche ohne eine Abänderung des Statutes im Rahmen desselben die Preise oder Produktionsmengen festsetzen, die Einkaufs- oder Absatzmengen beschränken u. s. w., zur Anzeige zu bringen wären. Der österreichische Gesetzentwurf hat diese Frage bejaht; es ist jedoch sehr zweifelhaft, ob der damit beabsichtigte Zweck erreicht würde. Einen Einblick in die Geschäftsgebahrung des Kartells, in die für die Teilnehmer resultierenden mehr oder minder großen Gewinne, in die Wirkungen auf den Konsum u. s. w. würde damit die Behörde nicht erlangen, wohl aber könnte eine schroffe Handhabung dieser Bestimmung die Geschäftstätigkeit der Branche lähmen. Der Behörde würde weit mehr gedient sein, wenn ihr durch eine genau umgrenzte Auskunftspflicht der Kartelle im konkreten Falle die Möglichkeit geboten würde, sich ein Gesamtbild von der Gebahrung und Wirkung der Vereinbarung zu beschaffen.

Ich habe bereits erwähnt, daß die Eintragung in das Kartellregister nicht lediglich mit Nachteilen für die Interessenten verbunden sein darf. Selbstverständlich muß die Unterlassung der pflichtgemäßen Anzeige mit Ordnungsstrafen geahndet werden, aber diese Kautel wäre eine viel zu geringfügige. Es ist ein großer Irrtum, wenn man eine Regelung zu finden glaubt, welche dem Staate zwar einen vollständigen Einblick in das Wesen und

die Wirkungen der Kartelle gibt, ihn sogar befähigt, die Interessen der Bevölkerung und des Staatsschatzes gegen Ausschreitungen zu schützen, dabei aber „keine positive Anerkennung gegenüber den einzelnen Kartellvereinbarungen ausspricht, sondern sich lediglich auf eine passive Assistenz beschränkt“ [1]). Wenn die Verwaltung gegen Unrecht einschreiten will, muß sie das Recht anerkennen. Die Eintragung in das Kartellregister müßte den Kartellen die Rechtsfähigkeit geben, ihnen nicht bloß Verbindlichkeiten, sondern auch Rechte, insbesondere das Klagerecht, zuerkennen. An der Nichteintragung muß die Strafe der Nichtanerkennung haften, denn sonst wäre jeder Versuch einer Regelung von vornherein erfolglos.

So lange das Kartellregister nur die grundlegenden statutarischen Bestimmungen der Kartellverträge enthalten würde, könnte es auch seinem vollem Umfange nach publiziert werden. Die Öffentlichkeit würde damit über alle bestehenden Organisationen näher unterrichtet werden und je nach der Sachlage entweder eine Abwehr vorbereiten oder sich auch leichter beruhigen. Viele der gangbaren Anklagen gegen die Kartelle entspringen der durch Kapitalsziffern leicht erregbaren Phantasie weiter Bevölkerungsschichten und würden durch die Veröffentlichung des Kartellregisters beizeiten auf das richtige Maß zurückgeführt werden.

Es ist auch die Frage aufgeworfen worden, ob für die rechtliche Begründung eines Kartells die bloße Anzeige bei der das Kartellregister führenden Behörde ausreichen soll, oder ob vorher eine ausdrückliche staatliche Genehmigung, eine Konzessionierung erfolgen soll. Die in der Anwendung des Konzessionswesens auf wirtschaftliche Assoziationen allgemein hervortretenden Übelstände würden sich jedoch bei den Kartellen potenzieren. Jene Organisationen, welchen die staatliche Genehmigung zu teil würde, würden ein erhöhtes Ansehen erhalten, könnten die Autorität des Staates für sich in Anspruch nehmen und sie im Wettbewerbe ausnützen. Auch würde sich die Behörde die Hände binden, denn sie wäre aus leicht begreiflichen Gründen nicht geneigt, gegen eine Vereinbarung einzuschreiten, die sie kurz vorher genehmigt hat. Es würde sich der Glaube bilden, daß

---

[1]) Motivenbericht zum österreichischen Gesetzentwurf. — Nr. 188 der Beilagen zu den stenographischen Protokollen des Abgeordnetenhauses. XII. Session 1897. S. 29.

eine behördliche Intervention nur in dem Falle Platz greifen darf, wenn sich das Kartell eine offenkundige Verletzung des genehmigten Statuts zu schulden kommen läßt, nicht aber dann, wenn sie im Rahmen des Statuts über die wirtschaftspolitisch zulässige Grenze hinausgehende Beschlüsse faßt. Eine faktische Anerkennung genügt vollkommen, eine ausdrückliche Genehmigung dagegen würde weit über das Ziel schießen.

In der Führung des Kartellregisters dürfte sich die Tätigkeit der Staatsverwaltung allerdings nicht erschöpfen, sondern es müßte ihr zunächst ein gewisses Kontrollrecht zustehen, welches sie in den Stand setzen würde, in bestimmten Fällen mehr zu erfahren, als was aus dem Kartellregister herauszulesen ist. Die betreffende Behörde müßte die Aufgabe haben, alle in öffentlichen Blättern, Versammlungen u. s. w. auftauchenden Mitteilungen über schädliche Wirkungen bestimmter Kartelle aufmerksam zu verfolgen, ferner auch alle direkten Eingaben aus Interessentenkreisen entgegenzunehmen. Über die Richtigkeit der Angaben hätte sich die Behörde durch Befragung sowohl der angeblich benachteiligten Kreise als auch der am Kartell beteiligten Unternehmer zu überzeugen. Enqueten wären wohl zu vermeiden, da in so eingreifenden und umstrittenen Fragen die Enqueten von agitatorisch wirkenden Wortführern sehr leicht terrorisiert werden, so daß dabei nicht immer die Wahrheit zum Vorschein kommt. Gegenüber den Kartellen müßte das Befragungsrecht besonders statuiert werden. Das Recht zur Forderung von Auskünften über Geschäftsverhältnisse mit Ausnahme jener, welche sich auf geheime technische Einrichtungen und Verfahrungsweisen beziehen, müßte den behördlichen Organen eingeräumt werden, allerdings gegen die Verpflichtung strengster Verschwiegenheit. Das vielfach geforderte Recht der Büchereinsicht könnte zugestanden werden, dürfte aber die daran geknüpften Hoffnungen kaum rechtfertigen, da ein der Branche unkundiger Beamter kaum in der Lage sein wird, sich durch die Büchereinsicht ein vollkommen zutreffendes Bild über die Geschäftsgebahrung zu verschaffen.

Mit der bloßen Evidenzführung durch das Kartellregister und der fortlaufenden Kontrolle — mit der Staatsaufsicht — kann man sich aber nicht zufrieden geben; die Verwaltung muß auch Direktiven erhalten, um dann, wenn öffentliche Interessen verletzt sind, einschreiten zu können. Zu diesem Zwecke wollte der österreichische Gesetzentwurf dem Finanzministerium das Recht

geben, den Bestand des Kartells oder eine Abänderung des Statutes, sowie die auf die Preispolitik Einfluß nehmenden Kartellbeschlüsse zu untersagen. In letzterer Hinsicht kann ich das Untersagungsrecht schon deshalb nicht befürworten, weil ich auch die Anzeige der Kartellbeschlüsse nicht für gerechtfertigt halte. Aber selbst wenn diese Anzeigepflicht bestände, müßten gegen dieses Untersagungsrecht große Bedenken geltend gemacht werden. Die Kartellbeschlüsse bilden einen integrierenden Teil der Geschäftsgebahrung. Für ihre Behandlung gäbe es nur zwei Wege. Entweder müßten sämtliche Beschlüsse vor ihrer Durchführung der Behörde zur Genehmigung vorgelegt werden; dadurch würde aber nicht bloß infolge Zeitverlusts der Geschäftszweck in den meisten Fällen vereitelt, sondern es würde die Behörde für alle Beschlüsse mitverantwortlich werden. Oder es würde durch die Anzeige die Durchführung des Beschlusses nicht aufgehalten, dann wäre der Beschluß wohl häufig durch einen anderen überholt, wenn die Behörde nach genauer, sorgfältiger Prüfung der Sachlage ihr Verbot ausgesprochen hätte. Mit Recht ist ferner darauf hingewiesen worden, daß selbst im Falle eines Verbotes die Kartellteilnehmer doch nicht daran gehindert werden könnten, ohne Beschluß, aus eigener Initiative so zu handeln, wie sie nach dem Beschluß zu handeln die Absicht hatten. Auch würde der Behörde eine ganz unmögliche Aufgabe zugemutet, wenn sie zu entscheiden hätte, ob ein einzelner Beschluß öffentliche Interessen verletzt oder nicht. In der Regel wird es sich ja dabei um Preise handeln. Um sagen zu können, daß das Kartell ungerechtfertigte Preise erstelle, müßte die Behörde den gerechten Preis der Ware kennen; den weiß sie aber nicht, und es kann ihn ihr auch niemand sagen. Wohl halte ich aber ein Untersagungsrecht, welches den Bestand des Kartells oder eine Statutänderung betrifft, für durchführbar und empfehlenswert. Wenn die Eintragung in das Kartellregister die Rechtswirksamkeit des Kartellvertrages bedingt, dann wird die Streichung aus dem Register für jedes Kartell von empfindlichen Nachteilen begleitet sein. Die Beurteilung, ob eine Verletzung öffentlicher Interessen durch den Bestand eines Kartells stattfindet, wird, da verschiedene Tatsachen eines längeren Zeitraumes zusammengehalten werden können, viel leichter zu gewinnen sein, als die Beurteilung, ob eine solche Verletzung durch einen bestimmten Kartellbeschluß herbeigeführt werden wird. Alle Argumente gegen das Untersagungs- und

Verbotsrecht richten sich immer nur gegen die Untersuchung der Kartellbeschlüsse, nicht aber gegen die Streichung des Kartellvertrages aus dem Kartellregister. In der Praxis würde wohl die Androhung einer Streichung genügen, um berechtigten Beschwerden gegen ein Kartell abzuhelfen.

Nur der Vollständigkeit wegen sei erwähnt, daß von einzelnen Schriftstellern als einziges Mittel, welches wirklich eine Schädigung der Konsumenten durch die Kartelle verhindern könnte, staatliche Preisfestsetzungen erklärt werden. Liefmann[1]), welcher sich ebenfalls zu dieser Meinung bekennt, fügt allerdings hinzu, daß dieser Vorschlag „heute und wahrscheinlich für lange Zeit hinaus undurchführbar" sei. Mir erscheint er im Ernst gar nicht diskutabel. Der Beamte müßte erst gefunden werden, der mit Sicherheit entscheiden könnte, welcher Preis für eine bestimmte Ware angemessen ist. Es fehlen ihm alle Anhaltspunkte hierzu. Die Behörde müßte sich beispielsweise auf eine genaue Kalkulation der Erzeugungskosten einlassen und dann durch Zuschlag eines entsprechenden Prozentsatzes für Amortisation, Kapitalsverzinsung, Unternehmergewinn u. s. w. den Preis fixieren. Sie würde dann finden, daß sich diese Posten bei den einzelnen Betrieben ganz anders stellen, weil der eine Betrieb das Rohmaterial aus größerer Entfernung beziehen muß als der andere, weil der eine Betrieb ältere Arbeiter zu versorgen hat, während der andere frische Arbeitskräfte voll ausnutzen kann, weil der eine Betrieb die Fabriksanlagen bereits voll abgeschrieben hat, während sie bei dem andern noch hoch im Buche stehen und amortisiert werden müssen u. s. w. Welche Erzeugungskosten würden in Anrechnung gebracht werden? Die niedrigsten würden eine große Anzahl von Betrieben zum Stillstand verurteilen, die durchschnittlichen würden die schwächeren, deshalb aber vielleicht gerade notwendigen Etablissements auf den Aussterbeetat setzen, die höchsten würden vielfach zu höheren Preisen führen, als sie heute bestehen. Welcher Unternehmergewinn wäre der gerechte? Man kann doch nicht verlangen, daß der Industriebetrieb mit seinem großen Risiko kein größeres Erträgnis abwirft als die Staatsrente. Und was würde bei Überproduktion, bei schlechten Konjunkturen, in Kriegszeiten u. s. w. geschehen? Der Staat hätte ja dann die Verpflichtung, die Gewinne, die er früher auf das „bürgerliche" Niveau be-

[1]) a. a. O., S. 194.

schnitten hat, nun auch auf das bürgerliche Niveau zu erhöhen; das dürfte er kaum zu leisten in der Lage sein. Man hat auch vorgeschlagen, die Auslandspreise als Richtschnur für die Preisgestaltung im Inlande zu nehmen. Damit würde freilich jede detaillierte Kalkulation entfallen, es entstände aber eine andere Schwierigkeit. Bekanntlich differieren die Produktionsverhältnisse sehr stark zwischen den einzelnen Staaten je nach der geographischen Lage, nach der wirtschaftlichen Gesetzgebung, nach der Belastung durch Steuern, Militärabgaben u. s. w.; zur Ausgleichung dieser Differenzen dient der Zoll. Die Behörde müßte also folgerichtig als Inlandspreis den Auslandspreis + Einfuhrzoll betrachten; über diese Höhe kann aber der Inlandspreis schon heute vermöge der ausländischen Konkurrenz nicht steigen. Die staatliche Preisfestsetzung in diesem Falle hätte also gar keinen Sinn.

Von Pohle[1]) ist ein anderes Mittel empfohlen worden, das nach seiner Ansicht „radikal genug ist, um mit unfehlbarer Sicherheit zu wirken", nämlich die Verstaatlichung, oder nach Schäffles Bezeichnung besser „Veranstaltlichung", d. h. Verstaatlichung unter Ausschließung aller fiskalischen Gesichtspunkte. Er gibt freilich zu, daß die Überführung der einzelnen kartellierten Industrien in den staatlichen Betrieb und dieser selbst nicht für alle Gewerbe nach derselben feststehenden Schablone erfolgen könnte, sondern unter Berücksichtigung der konkreten Verhältnisse jedes einzelnen Produktionszweiges vollzogen werden müßte. Er meint ferner, daß das Mittel auch zu verfrüht wäre, der Staat würde aber durch ein ihm zuzugestehendes Kontrollrecht (Büchereinsicht u. s. w.) es gewahr werden, wenn ein Industriezweig für die Anwendung des äußersten Mittels der Verstaatlichung reif geworden ist. Ich erblicke in dem Vorschlag nichts anderes als ein gefährliches Schlagwort. Während man früher den Staat zu Nachtwächterdiensten gut genug hielt, soll er jetzt der Allvater werden, in dessen Händen sich alles Böse zum Guten läutert. Es würde zu weit führen, wollte ich auf die politischen Gefahren hinweisen, die in vielen Ländern, speziell auch in Österreich, entstehen müßten, wenn dem Staate eine unbedingte Herrschaft über die große Mehrheit der berufstätigen Bevölkerung gegeben würde. Fast überall sind in den letzten Jahrzehnten auf dem Wege der Bureaukratisierung so ungeheure Fortschritte gemacht

[1]) a. a. O., S. 145.

worden, daß man vor einem weiteren Fortschreiten und der damit verbundenen Belastung zurückschrecken wird. Am allerwenigsten aber eignet sich der Staat zum Unternehmer, denn er wird wegen seiner Verantwortlichkeit nie unternehmend, wegen seiner Unpersönlichkeit aber stets rücksichtslos sein. Die Verstaatlichung wäre das Grab alles produktiven Unternehmungsgeistes und damit auch alles Fortschrittes in der Kultur.

Aus der Reihe anderer wirtschaftspolitischer Maßnahmen gegen die Kartelle wird mit besonderer Vorliebe eine Herabsetzung, beziehungsweise Aufhebung der Schutzzölle empfohlen. Sobald eine Ware durch die Kartellierung der betreffenden Unternehmungen übermäßig verteuert wird, hätte die Regierung das Recht, den Einfuhrzoll für diese Ware zeitweilig herabzusetzen und damit durch eine Erleichterung der ausländischen Konkurrenz auf eine Ermäßigung des Inlandspreises hinzuwirken. Folgende Erwägungen müssen jedoch zu der Überzeugung führen, daß eine derartige Zollpolitik den gewünschten Erfolg nicht herbeiführen könnte, wohl aber eine Anzahl neuer Gefahren heraufbeschwören würde. Bei Aufstellung eines Zolltarifes wird der Zollschutz für jeden Produktionszweig so bemessen, daß sich der letztere gegenüber den kapitalskräftigeren oder den unter günstigeren Verhältnissen arbeitenden Konkurrenzunternehmungen des Auslandes behaupten und entwickeln kann. Es soll nicht bestritten werden, daß bei dieser Bemessung die Rücksicht auf bestehende Kartelle mitwirken kann und soll, und zwar deshalb, weil eine kartellierte Industrie den Zollschutz besser ausnützen kann als eine nicht kartellierte, und sich demnach mit einem verhältnismäßig geringeren Zolle wird begnügen können. Allerdings wird in den seltensten Fällen die Gewähr vorliegen, daß die Kartellierung von Dauer sein wird; nach einem etwaigen Scheitern des Kartells könnte sich dann plötzlich der Zollschutz als ungenügend erweisen. Im allgemeinen wird aber schon die Kartellfähigkeit des in Frage kommenden Industriezweiges einen Fingerzeig geben, ob ein knapper oder reichlicher Zollschutz geboten werden soll. Es ist auch nicht zu leugnen, daß sich die Verhältnisse ändern und demgemäß auch eine Änderung des Zollsatzes opportun erscheinen lassen. Die ohnedies in ziemlich kurzen Zeiträumen stattfindenden Revisionen des Zolltarifes im autonomen und im Vertragswege geben aber Gelegenheit genug, etwa notwendig werdende Korrekturen eintreten zu lassen. Eine zeitweilige Herab-

setzung im Verordnungswege würde dagegen von den bedenklichsten Folgen begleitet sein. Vor allem müßte die Regierung wissen, welcher Preis gerechtfertigt ist, um bei einem ungerechtfertigten Preise den Einfuhrzoll herabsetzen zu können; die hierzu nötige Fachkenntnis und Unparteilichkeit könnte aber, wie bei Besprechung der staatlichen Preisfestsetzungen erwähnt wurde, keine Regierung aufbringen. Weiters muß bedacht werden, daß in der Regel nicht alle Unternehmungen einer Industrie im Kartell stehen, sodaß durch die Beraubung des Zollschutzes auch die ganz unbeteiligten Unternehmungen, die dann eher zu fördern wären, gestraft würden. Der rasche und plötzliche Wechsel des Zolles, selbst die bloße Wahrscheinlichkeit eines solchen Wechsels brächte aber in den Handelsverkehr jenes spekulative und aleatorische Moment, welches das System der gleitenden Zollskala Schiffbruch erleiden ließ, denn auch dieses System beruhte auf dem zwar theoretisch richtigen, aber nicht praktisch durchführbaren Gedanken, den Zoll eines Artikels mit dem jeweiligen Inlandspreis in Einklang zu setzen. Bei dem Umstande, daß die Zahl der kartellierten Artikel schon heute eine sehr große ist und noch stetig wächst, würden wir dazu gelangen, daß der größte und wichtigste Teil des Zolltarifes aus der Gesetzgebung ausgeschaltet und auf den Verordnungsweg übertragen würde, eine Konsequenz, die weder vom staatsrechtlichen noch vom wirtschaftlichen Standpunkte begrüßt werden könnte. Zu allem Überfluß hätten es die Kartelle selbst in der Hand, das Mittel vollkommen unschädlich zu machen; gerade die Kartelle, auf die man es in erster Linie abgesehen hat, würden sich sehr rasch zu internationalen Vereinigungen ausgestalten, durch welche die Absatzgebiete unter die Industrien der wichtigsten Produktionsländer verteilt würden. Es darf also die Kartellfrage in der Zollpolitik nicht unbeachtet bleiben, sie hat aber nur bei der Aufstellung oder bei der Revision des Zolltarifes mitzusprechen, nie sollte aber der Regierung das Recht eingeräumt werden, die Zölle zeitweilig herabzusetzen.

Bei dieser Gelegenheit muß jedoch auf einen tatsächlichen Versuch hingewiesen werden, den Kartellen oder vielmehr den Trusts im Wege der Zollgesetzgebung beizukommen. Das **kanadische** Zollgesetz vom 29. Juni 1897 enthält nämlich im Abschnitt 18 folgende Bestimmungen: „1. Falls der Gouverneur Grund zu der Annahme hat, daß hinsichtlich irgend eines Handelsartikels ein Trust, eine Vereinigung, Verabredung oder Ver-

ständigung irgendwelcher Art unter den Fabrikanten oder Verkäufern dieses Artikels besteht, um den Preis dieses Artikels in ungebührlicher Weise zu erhöhen oder den Vorteil der Fabrikanten oder Verkäufer in ungebührlicher Weise zum Nachteile der Konsumenten zu vermehren, so ist derselbe ermächtigt, irgend einen Richter des Supreme Court oder des Exchequer Court von Kanada oder irgend eines Obergerichtshofes einer kanadischen Provinz zu beauftragen, dies im summarischen Verfahren zu untersuchen und ihm darüber Bericht zu erstatten, ob ein solcher Trust bezw. eine solche Vereinigung, Verabredung oder Verständigung besteht. 2. Der Richter ist berechtigt, Zeugen vorzuladen und dieselben unter Eid zu befragen, ferner die Vorlegung von Büchern und Papieren zu verlangen, und soll alle jene Vollmachten besitzen, welche ihm der Gouverneur zum Zwecke derartiger Nachforschungen erteilen wird. 3. Wenn der Richter berichtet, daß ein solcher Trust u. s. w., besteht und der Gouverneur zu der Überzeugung gelangt, daß diese Benachteiligung der Konsumenten durch die geltenden Einfuhrzölle erleichtert wird, so soll derselbe die betreffenden Artikel auf die Freiliste setzen oder die für dieselben festgesetzten Zölle so weit herabsetzen, daß die Bevölkerung dadurch der Wohltat des vernünftigen Wettbewerbes an diesen Artikeln teilhaftig wird." Diese Gesetzesbestimmung wurde bisher ein einziges Mal angewendet, und zwar am 11. Februar 1902. Die Canadian Press Association hatte bei der Regierung Beschwerde geführt über die durch den Papiertrust herbeigeführte Teuerung, worauf ein Justizbeamter mit der Untersuchung der Beschwerden betraut wurde. Die Folge war die Herabsetzung des Zolles für Druckpapier von 25 auf 15 Prozent des Wertes.

In Deutschland ist gelegentlich der Verhandlungen über den neuen autonomen Zolltarif die Frage der Bekämpfung der Kartelle durch Zollherabsetzungen aufgeworfen worden. Die sozialdemokratischen Abgeordneten stellten in der Zolltarifkommission des deutschen Reichstages (13. Januar 1902) zwei Anträge, von denen der eine den Bundesrat ermächtigte, die Zölle auf solche Erzeugnisse herabzusetzen oder aufzuheben, für welche im Inlande „Kartelle, Trusts, Verkaufsvereinigungen oder Vertriebsmonopole" bestehen, während der andere die Zollfreiheit für solche Waren verlangte, welche von deutschen Verkaufsvereinigungen nach dem Auslande billiger verkauft werden als im deutschen Zollgebiete.

Beide Anträge wurden von anderen Parteien und der Regierung als unzweckmäßig bekämpft und verworfen.

Schließlich wird vielfach eine Kartellklausel in den Handelsverträgen verlangt. Sowie die besprochene Bestimmung für das autonome Zollgesetz eine hohe Preishaltung der kartellierten Waren im Inlande verhüten soll, indem sie eine zeitweilige Herabsetzung oder Beseitigung des schützenden Einfuhrzolles vorsieht, so soll die Kartellklausel in den Handelsverträgen die vertragschließenden Staaten in die Lage versetzen, sich durch Zollerhöhungen oder Zollzuschläge gegen fremde Waren zu schützen, welche durch ausländische Kartelle außerhalb ihres Zollgebietes billiger verkauft werden, als innerhalb desselben. Die Kartellfrage berührt sich hier auf das innigste mit der Frage der Ausfuhrprämien. Eine staatliche Ausfuhrprämie vermindert oder paralysiert den Zollschutz, der in dem Absatzgebiet für die betreffende Ware besteht, denn wenn beispielsweise Zucker in dem Lande A mit 5 Mark Zoll geschützt ist, das Land B aber bei der Ausfuhr nach dem Lande A dem Zucker eine Ausfuhrprämie von 5 Mark gibt, so werden dadurch die Zuckerproduzenten in A ihres Zollschutzes gegen B beraubt. Der Erfolg ist natürlich derselbe, wenn eine derartige Prämie nicht vom Staate, sondern von einer privaten Vereinigung, einem Kartell, gewährt wird. Ein der Prämie ähnliches exportförderndes Moment liegt aber auch schon dann vor, wenn es den Produzenten durch das Kartell gelingt, die auf den Inlandsmarkt kommende Warenmenge zu begrenzen und die Verkaufspreise unter dem Schutze des Zolles so hoch zu stellen, daß sie im Auslande viel billiger, eventuell sogar unter den Gestehungskosten verkaufen können (vgl. das russische Zuckerkartell). Eine Handhabe dagegen würde die in die Handelsverträge aufzunehmende Bestimmung bieten, welche den Vertragsteilen das Recht gibt, jene fremden Waren, welche durch Exportprämien oder sonstige kartellpolitische Maßnahmen nach dem Auslande billiger verkauft werden, gewisse Zollzuschläge in der ungefähren Höhe der ihnen gewährten Begünstigungen aufzuerlegen. Da aber dieses Recht auf Gegenseitigkeit beruhen müßte und die Zahl der kartellierten Artikel immer mehr wächst, so könnte diese Bestimmung leicht zu Chikanen und Streitigkeiten führen. Die Bindung und Herabsetzung der Zollsätze im Vertrage würde zum großen Teile wertlos, wenn es den Kontrahenten frei stände, die kartellierten Artikel mit Zollzuschlägen zu versehen. Es dürfte daher die

Kartellklausel höchstens als Abwehrmaßregel gegen die amerikanischen Trusts Aufnahme finden.

Ein besseres Mittel, um Übergriffen der Kartelle entgegenzutreten, besitzt der Staat in der Handhabung der Tarifpolitik der Verkehrsunternehmungen. Die vielfachen Nachteile, welche einer Einflußnahme durch die Zollpolitik anhaften, würden hier in Wegfall kommen, weil die Eisenbahntarife in viel höherem Grade, namentlich auch in lokaler Beziehung, spezialisiert werden können, der Spekulation keinen Anreiz bieten, auf dem Verordnungswege zustande kommen, daher leicht gehandhabt werden können, nicht durch internationale Kartelle paralysiert werden können u. s. w. Freilich wird ein zielbewußtes Eingreifen nur dort möglich sein, wo das Staatsbahnsystem zum Durchbruch gelangt ist. Die Maßnahmen müßten sich auch in mäßigen Grenzen bewegen, die eigentlichen Grundsätze der Tarifpolitik dürften dadurch nicht beeinträchtigt werden. Allgemeine Regeln lassen sich daher nicht aufstellen, sondern es müßte von Fall zu Fall nach der besonderen Sachlage vorgegangen werden.

Bedenklich wäre die Heranziehung der Steuerpolitik. In dieser Hinsicht wurde eine differentielle Besteuerung der kartellierten und nicht kartellierten Unternehmungen vorgeschlagen, sie wäre aber bei der Menge von Kartellformen, von denen jede nach der Art der Produktion, der Zahl der Teilnehmer u. s. w. eine ganz verschiedene Wirkung ausübt, kaum durchführbar. Noch weniger kann dies von einer Partizipation des Staates an den Kartellgewinnen behauptet werden; eine derartige Maßregel wäre nichts anderes als eine höchst unvollkommene Art der Verstaatlichung.

Ein weites und ergiebiges Feld für Maßnahmen auf dem Gebiete der Kartellpolitik eröffnet sich dem Staate in der Förderung kartellgegnerischer Bestrebungen. Wenn die Konsumenten oder jene Produzenten, für welche der kartellierte Artikel einen notwendigen Bedarfsartikel darstellt, zur Selbsthilfe schreiten und beispielsweise auf genossenschaftlicher Grundlage eine Konkurrenzfabrik gegen das Kartell errichten, dann wird das, vorausgesetzt, daß die Gründung ernstlich geplant und tatsächlich der Initiative der Interessenten entsprungen ist, für die Regierung immerhin ein Zeichen dafür sein, daß die Beschwerden gegen ein Kartell nicht ganz ungerechtfertigt sind. Das sonst so schwer festzustellende Kriterium, ob Übergriffe in der Preisstellung u. s. w. vorhanden

sind, wäre somit gegeben. Durch besondere Begünstigungen im Rahmen der allgemeinen Verwaltungsbefugnisse könnte dann die Regierung eine Heilung durch das natürlichste Mittel, nämlich durch die Konkurrenz, herbeiführen. Daß auch hier ein sehr genaue und vorsichtige Prüfung der Sachlage vorangehen muß, ist selbstverständlich, denn es dürfte nicht vorkommen, daß die staatlichen Begünstigungen einem Unternehmen zu gute kommen, das sich dann vielleicht seine Produktionsquote vom Kartell abkaufen läßt.

Auf dem Gebiete des Submissionswesens könnte der Staat, der im Wege seiner Behörden und Anstalten viele Lieferungen und Arbeiten zu vergeben hat, ebenfalls einen Einfluß geltend machen. Von den offerierenden Firmen das Ehrenwort zu verlangen, daß sie an keinerlei Verabredung über die anzubietenden Preise u. s. w. beteiligt sind, wie dies Pohle[1]) will, wäre freilich zwecklos, ja lächerlich, weil als Offerenten Strohmänner vorgeschoben werden könnten, die von allen Verabredungen nichts zu wissen brauchen. Wohl aber könnte der Staat von dem immer mehr verfochtenen Grundsatze, daß die öffentlichen Lieferungen nur an inländische Industrien zu vergeben sind, nach vorangegangener Androhung abgehen und die Lieferung einer ausländischen Firma geben, wenn die kartellierten Firmen auf ungebührlichen Forderungen beharren würden.

Die Frage, ob zur Führung des Kartellregisters, zur Ausübung der Kontrolle und zur Vorbereitung und Durchführung etwaiger Maßnahmen ein eigenes Kartellamt geschaffen werden soll, scheint mir ganz nebensächlicher Natur zu sein. Mit dem Worte verbindet man die Vorstellung von einem größeren Beamtenapparat, der wohl in den Anfangsstadien einer gesetzlichen Regelung kaum notwendig sein wird. Es herrscht leider jetzt die Manie, für jeden noch so unbedeutenden Zweig der Verwaltung eigene Ämter zu schaffen und diesen eine Wichtigkeit zu geben, die ihnen in dem gesamten Staatsorganismus nicht zukommen soll. Hinsichtlich der Kartelle würde es zunächst genügen, wenn im Rahmen jener Zentralstelle, die der industriellen Produktion am nächsten steht, also des Handelsministeriums, eine Abteilung zur Besorgung der Kartellangelegenheiten designiert würde. Dieser Abteilung wäre zweckmäßigerweise ein Kartellbeirat anzugliedern, welcher

[1]) a. a. O., S. 129.

aus Vertretern der hervorragendsten wirtschaftlichen Korporationen und sonstigen Fachmännern zusammengesetzt werden könnte und zur Abgabe von Gutachten berufen wäre.

3. Die Versuche einer gesetzlichen Regelung in Österreich.

Die österreichische Regierung hat, zahlreichen Petitionen von Gemeinden und Korporationen und mehrfachen Interpellationen im Abgeordnetenhause folgend, einen Gesetzentwurf über die Regelung des Kartellwesens fertiggestellt, welcher dem Parlamente wiederholt vorgelegt wurde, aber daselbst nicht zur Erledigung kam. Dieser Entwurf wurde nämlich eingebracht in der

12. Session am 1. Juni 1897 (Nr. 188 der Beilagen zu den stenogr. Protokollen des Abgeordnetenhauses),

13. Session am 12. Oktober 1897 (Nr. 180 der Beilagen zu den stenogr. Protokollen des Abgeordnetenhauses),

14. Session am 29. März 1898 (Nr. 189 der Beilagen zu den stenogr. Protokollen des Abgeordnetenhauses),

15. Session am 3. Oktober 1898 (Nr. 154 der Beilagen zu den stenogr. Protokollen des Abgeordnetenhauses).

Bei der zweiten Vorlage wurden in den Paragraphen 5, 7 und 9 Abänderungen vorgenommen. Der Wortlaut des Gesetzentwurfes ist demnach folgender:

Gesetz

vom . . . .

über

Kartelle in Beziehung auf Verbrauchsgegenstände, die einer mit der industriellen Produktion in enger Verbindung stehenden indirekten Abgabe unterliegen.

Erste Fassung:	Zweite Fassung:
§ 1.	§ 1.
Verbinden sich selbständige Unternehmer zu dem Zwecke, um durch solidarisches Vorgehen, insbesondere durch einverständliche Beschränkung oder Beseitigung des freien Wettbewerbes auf die Produktions-, Preis- oder Absatzverhältnisse solcher Verbrauchsgegenstände bestimmend einzuwirken, die, wie Zucker, Branntwein, Bier, Mineralöl, Salz,	(Gleichlautend).

Erste Fassung: | **Zweite Fassung:**

einer mit der industriellen Produktion in enger Verbindung stehenden indirekten Abgabe unterliegen, so sind solche Unternehmerverbände (Kartelle) der Staatsaufsicht nach diesem Gesetze unterworfen.

Dieselbe Staatsaufsicht besteht bei Vereinbarungen zwischen zwei oder mehreren derartigen inländischen Kartellen, sowie bei Vereinbarungen von solchen Kartellen des Inlands mit ähnlichen Verbänden des Auslands.

§ 2.

Ein Kartell (§ 1) bedarf zu seiner Gültigkeit jedenfalls der Errichtung eines materiell beurkundeten Statuts, aus dem der Inhalt der Kartellvereinbarung genau zu ersehen sein muß, so namentlich:

1. Der Zweck und die Mittel des Kartells;

2. der Erwerbszweig und die Zahl der kartellierten Betriebe, Name (Firma) und Betriebsumfang eines jeden;

3. die Rechte und Pflichten der Mitglieder, die vereinbarten Konventionalstrafen und die sonst von den Mitgliedern zu bietenden Bürgschaften;

4. der Sitz des Kartells. Hat es seinen Hauptsitz im Auslande, so ist der Sitz der zu bestellenden inländischen Geschäftsleitung oder Vertretung anzugeben;

5. die Geschäftsführung und Leitung in ihren wesentlichen Grundzügen;

6. die Vertretung nach außen;

7. die Zeitdauer, auf die das Kartell geschlossen worden ist;

8. etwaige Verabredungen über die Austragung der aus dem Kartelle entstehenden Streitigkeiten.

Zweite Fassung:

§ 2.

(Gleichlautend).

Erste Fassung:	Zweite Fassung:
§ 3.	§ 3.
Für die unter dieses Gesetz fallenden Kartelle treten die Bestimmungen des § 2 des Gesetzes vom 7. April 1870, R.G.Bl. Nr. 43, soweit diese nach § 4 desselben Gesetzes auf Verabredungen über Warenpreise ausgedehnt werden, außer Wirksamkeit.	(Gleichlautend).
Im übrigen bleiben die Bestimmungen des § 2 des zitierten Gesetzes in Geltung; Verabredungen oder Vereinbarungen der dort bezeichneten Art dürfen weder durch das Statut, noch durch den Beschluß eines Kartells (§ 1) getroffen werden.	
Die Anwendung der sonst auf dem Gebiete des Vereinswesens bestehenden Vorschriften wird durch dieses Gesetz nicht berührt.	
§ 4.	§ 4.
Das Kartellstatut unterliegt der Anzeigepflicht.	(Gleichlautend).
Die Anzeige ist spätestens acht Tage nach der Errichtung des Kartellstatuts an das Finanzministerium zu erstatten.	
Über jede Abänderung des Kartellstatuts, zu deren Gültigkeit gleichfalls die notarielle Beurkundung erforderlich ist, namentlich über den Hinzutritt oder das Ausscheiden einzelner Mitglieder, sowie über die Auflösung des Kartells ist in der gleichen Weise die Anzeige zu erstatten.	
Das Kartellstatut oder dessen Abänderung hat der Notar in fünf beglaubigten Abschriften dem Finanzministerium binnen acht Tagen vorzulegen.	
Vor vierzehn Tagen, vom Tage der eingelangten Anzeige an gerechnet, darf weder ein neu errichtetes Kartell seine Tätigkeit beginnen, noch die Abänderung des Kartellstatuts wirksam werden.	

Erste Fassung:

Kartellbeschlüsse, die eine Festsetzung der Preise, der Produktionsmengen, der Einkaufs- oder Absatzverhältnisse zum Zwecke haben, sind sogleich, spätestens aber vierundzwanzig Stunden nach der Fassung des Beschlusses, dem Finanzministerium anzuzeigen.

Zweite Fassung:

§ 5.

Von dem Kartellstatut oder dessen Abänderung, von der Auflösungsanzeige, sowie von den Kartellbeschlüssen, die eine Festsetzung der Preise, der Produktionsmengen, der Einkaufsverhältnisse oder die Zuweisung von inländischen Absatzgebieten zum Zwecke haben, ist gleichzeitig mit der nach § 4 zu erstattenden Anzeige eine vollständige beglaubigte Abschrift zur Hinterlegung in einem beim Finanzministerium zu führenden besonderen Kartellregister beizubringen.

Das Kartellregister ist öffentlich. Jedermann kann in das Kartellregister Einsicht nehmen und von dessen Inhalt beglaubigte Abschriften gegen Erlegung der Kosten erheben.

Jede im Kartellregister hinterlegte Abschrift ist

Erste Fassung:

§ 5.

Die Kartellmitglieder sind verpflichtet, die ordnungsmäßige Erstattung der im § 4 vorgeschriebenen Anzeigen selbst oder durch dazu besonders bevollmächtigte Vertreter zu bewirken.

§ 6.

Die Staatsaufsicht über die im § 1 bezeichneten Kartelle übt das Finanzministerium aus.

Zu diesem Zwecke ist es berechtigt, in alle auf das Kartell sich beziehenden Bücher und Geschäftsaufzeichnungen des Kartells, sowie der kartellierten Betriebe Einsicht zu nehmen und von den Leitern und Geschäftsführern des Kartells, sowie von den beteiligten Unternehmern Auskünfte über dessen sämtliche Geschäftsbeziehungen sowohl nach außen als gegenüber seinen Mitgliedern zu verlangen.

Die Pflicht zur Erteilung von Auskünften erstreckt sich jedoch nicht auf die geheim gehaltenen technischen Einrichtungen und Verfahrungsweisen.

Zweite Fassung:

ohne Verzug in den vom Finanzministerium alljährlich im vorhinein zu bestimmenden öffentlichen Blättern bekannt zu machen.

Die näheren Vorschriften über die Einrichtung des Kartellregisters werden im Verordnungswege erfolgen.

§ 6.

(Gleichlautend mit § 5.)

§ 7.

(Absatz 1 gleichlautend mit Absatz 1 des § 6.)

Zu diesem Zwecke ist es berechtigt, in alle auf das Kartell sich beziehenden Bücher und Geschäftsaufzeichnungen, dann in die Geschäfts- und Lagerräume des Kartells, sowie der kartellierten Betriebe Einsicht zu nehmen und von den Leitern und Geschäftsführern des Kartells, sowie von den beteiligten Unternehmern Auskünfte über dessen sämtliche Geschäftsbeziehungen sowohl nach außen als

Erste Fassung:	Zweite Fassung:
	gegenüber seinen Mitgliedern zu verlangen. (Absatz 3 gleichlautend mit Absatz 3 des § 6.)
§ 7.	§ 8.
Das Finanzministerium kann die Ausführung der im letzten Absatze des § 4 bezeichneten Kartellbeschlüsse untersagen, wenn sie geeignet sind, in einer durch die objektive wirtschaftliche Sachlage des betreffenden Industriezweiges (namentlich durch die jeweilig für die Preisbildung und die Konkurrenzverhältnisse oder sonst für die Konjunktur maßgebenden Umstände) nicht begründeten und das Erträgnis der im § 1 begriffenen Abgaben oder die Steuer oder Konsumtionskraft der Bevölkerung offenbar schädigenden Weise die Preise einer Ware oder Leistung zum Nachteile der Abnehmer oder Besteller zu steigern, oder zum Nachteile der Erzeuger oder Leistenden herabzudrücken.	(Gleichlautend mit § 7.)
Ebenso kann der Bestand eines Kartells selbst, sowie die Abänderung eines Kartellstatuts untersagt werden, wenn das Kartell einen der im vorigen Absatze bezeichneten Zwecke verfolgt.	
In diesen Fällen sind die Leiter des Kartells, unter Umständen auch die beteiligten Unternehmer zu vernehmen.	
Ob die erwähnten Voraussetzungen vorhanden seien, hat das Finanzministerium auf Grund einer sorgfältigen Prüfung nach freiem Ermessen zu beurteilen.	
Das Finanzministerium hat ein Kartell zu untersagen, wenn es gegen die Bestimmungen des § 3, Absatz 2, verstößt.	

Erste Fassung:

§ 8.

Untersagt das Finanzministerium auf Grund dieses Gesetzes (§§ 7, 13 und 19) den Bestand eines Kartells, die Abänderung eines Kartellstatuts oder einen im letzten Absatz des § 4 bezeichneten Kartellbeschluß, so ist der Bestand des Kartells, sei es überhaupt, sei es auf Grund der untersagten Abänderung des Kartellstatuts, oder die Ausführung des Kartellbeschlusses (§ 4, letzter Absatz) verboten und die vom Verbote getroffenen Kartellstatuten oder deren Abänderung, oder die Kartellbeschlüsse (§ 4, letzter Absatz) verlieren ihre Gültigkeit.

Zweite Fassung:

§ 9.

(Absatz 1 gleichlautend mit § 8.)

Von jeder eine solche Untersagung aussprechenden Entscheidung ist zugleich eine beglaubigte Abschrift im Kartellregister zu hinterlegen und auf die im § 5 bestimmte Weise bekannt zu machen.

Erste Fassung:

§ 9.

Das Finanzministerium kann der Leitung eines Kartells (§ 1) jederzeit die Leistung einer Kaution auftragen, deren Höhe es mit angemessener Rücksicht auf den Umfang der kartellierten Betriebe bis zum Betrage von zweimalhunderttausend Gulden bestimmt.

Die Kaution haftet nach den Bestimmungen dieses Gesetzes für die diesem entsprechende Wirksamkeit des Kartells (§ 19).

Über die Art der Leistung, die Bestellung und Erlag der Kaution werden die Bestimmungen im Verordnungswege erfolgen.

Zweite Fassung:

§ 10.

(Gleichlautend mit § 9.)

Erste Fassung:

§ 10.

Im Finanzministerium wird unter dem Vorsitze des Finanzministers oder des von ihm bestimmten Stellvertreters eine besondere Kommission von zwölf Mitgliedern gebildet, wovon der Finanzminister die Hälfte aus dem Kreise der Beamten des Finanzministeriums und der beteiligten übrigen Ministerien, die Hälfte aus dem Kreise anderer Fachmänner für eine bestimmte Funktionsdauer beruft. Organe des ausübenden Steuerdienstes dürfen nicht Mitglieder der Kommission sein.

Das Finanzministerium hat vor jeder die Untersagung eines Kartells oder eines Kartellbeschlusses aussprechenden Entscheidung (§ 7) das Gutachten der Kommission einzuholen.

Von solchen Entscheidungen abgesehen, kann ihr das Finanzministerium die Ausübung der Staatsaufsicht über die Kartelle im Sinne dieses Gesetzes übertragen.

Zur Erfüllung der Aufgaben der Staatsaufsicht kann sich das Finanzministerium oder die damit betraute Kommission eines oder mehrerer von Fall zu Fall oder dauernd bestellter Kommissäre bedienen. Diesen stehen zum Zwecke der erforderlichen Erhebungen die im § 6, Absatz 2 bezeichneten Befugnisse zu. Auch sie dürfen nicht Organe des ausübenden Steuerdienstes sein.

Die näheren Bestimmungen über die Zusammensetzung und den Wirkungskreis der Kommission, sowie über die Befugnisse des Kommissärs werden im Verordnungswege erfolgen.

Zweite Fassung:

§ 11.

(Gleichlautend mit § 10.)

Erste Fassung:	Zweite Fassung:
§ 11.	§ 12.
Die Mitglieder der Kommission und der Kommissär haben, wenn sie nicht aktive Staatsbeamte sind, das Gelöbnis der Verschwiegenheit in die Hände des Vorsitzenden zu leisten. Für Staatsbeamte gilt die im Amtseide enthaltene Pflicht der Wahrung des Amtsgeheimnisses.	(Gleichlautend mit § 11.)
Insbesondere erstreckt sich die Pflicht der Verschwiegenheit auf die strenge Geheimhaltung aller Geschäfts- und Betriebsverhältnisse.	
§ 12.	§ 13.
Dieses Gesetz findet auch auf die schon bestehenden Kartelle (§ 1) Anwendung; diese haben jedoch binnen einem Monate vom Tage des Beginnes seiner Wirksamkeit die vorgeschriebenen Anzeigen (§ 4) nach dem Stande dieses Tages zu erstatten.	(Gleichlautend mit § 12.)
§ 13.	§ 14.
Wird eine der in den §§ 4 und 12 vorgeschriebenen Anzeigen in der festgesetzten Frist nicht erstattet, so ist diese Unterlassung an jedem Leiter des Kartells, sowie an jedem Kartellmitgliede oder dessen Vertreter, bei Gesellschaften oder juristischen Personen an den Vertretern, für jeden einzelnen Fall, soweit ihnen ein Verschulden zur Last fällt, mit einer Ordnungsstrafe in Geld bis zum Betrage von zweitausend Gulden zu ahnden.	(Gleichlautend mit § 13 unter entsprechender Änderung der Hinweise.)
Der gleichen Ordnungsstrafe unterliegt der Notar, der seiner im § 4 bestimmten Pflicht nicht nachkommt.	
Die Verweigerung der von der Staatsverwaltung auf Grund dieses Gesetzes geforderten Auskünfte wird an den im ersten Absatze angeführten Personen mit einer	

Erste Fassung:

Ordnungsstrafe bis zu fünftausend Gulden geahndet. Bei wiederholter Verweigerung kann das Finanzministerium den Fortbestand des Kartells untersagen.

§ 14.

Eines Vergehens macht sich schuldig und ist mit Arrest von acht Tagen bis zu drei Monaten und mit Geld von hundert bis zu fünftausend Gulden zu bestrafen, wer wissentlich oder in grober Fahrlässigkeit bei den nach diesem Gesetze zu erstattenden Anzeigen oder zu erteilenden Auskünften eine unwahre oder in den für die Beurteilung der Wirksamkeit des Kartells wichtigen Punkten wesentlich unvollständige Angabe macht.

§ 15.

Eines Vergehens macht sich schuldig und ist mit Arrest von einem bis zu sechs Monaten und mit Geld von zweihundert bis zu zehntausend Gulden zu bestrafen, wer wissentlich oder in grober Fahrlässigkeit

1. entgegen dem staatlichen Verbote oder vor Ablauf der im vorletzten Absatze des § 4 bestimmten Frist sich an der Wirksamkeit des Kartells (§ 1) beteiligt;

2. einen staatlich untersagten Kartellbeschluß ausführt;

3. sich an einem Kartelle (§ 1) beteiligt, das in Wirksamkeit getreten ist,
   a) auf Grund eines nicht zur Anzeige gebrachten Statuts;
   b) ohne die Bestimmungen des Statuts zu beobachten;
   c) mit anderen als den im Statute enthaltenen Kartellvereinbarungen;
   d) ohne jedes Statut;

4. das Verbot des § 3, Absatz 2, übertritt.

Zweite Fassung:

§ 15.

(Gleichlautend mit § 14.)

§ 16.

(Gleichlautend mit § 15.)

Erste Fassung:

§ 16.

Verletzen Kommissionsmitglieder (§§ 10 und 11), die dem Kreise der aktiven Staatsbeamten nicht angehören, die Pflicht der Verschwiegenheit, so kann sie der Finanzminister ihrer Funktion sofort entheben.

Bei erschwerenden Umständen ist überdies eine Ordnungsstrafe in Geld bis zum Betrage von tausend Gulden zu verhängen.

Staatsbeamte unterliegen bei Verletzung des Amtsgeheimnisses den geltenden Disziplinarvorschriften.

§ 17.

Die Verhängung der Ordnungsstrafen der §§ 13 und 16, Absatz 2, steht der politischen Landesbehörde zu, gegen deren Entscheidung binnen vierzehn Tagen die Beschwerde an das Finanzministerium ergriffen werden kann.

Zuständig ist die politische Landesbehörde, in deren Amtsbereiche die Ordnungswidrigkeit begangen wurde.

Die Ordnungsstrafen fließen in den Staatsschatz.

Die strafbaren Handlungen der §§ 14 und 15 unterliegen der Rechtsprechung der ordentlichen Gerichte und sind von amtswegen zu verfolgen.

Bei der Umwandlung von Geldstrafen darf die angedrohte höchste Freiheitsstrafe nicht überschritten werden.

§ 18.

Der Unternehmer eines kartellierten Betriebes haftet zur ungeteilten Hand für die gegen seinen Vertreter nach diesem Gesetze verhängten Ordnungsstrafen.

In der gleichen Weise haftet der Unternehmer für die Geldstrafen, die gegen seinen

Zweite Fassung:

§ 17.

(Gleichlautend mit § 16 unter entsprechender Änderung der Hinweise.)

§ 18.

(Gleichlautend mit § 17 unter entsprechender Änderung der Hinweise.)

§ 19.

(Gleichlautend mit § 18 unter entsprechender Änderung der Hinweise.)

Erste Fassung:

Vertreter wegen eines bei der Erstattung der vorgeschriebenen Anzeigen begangenen Vergehens (§ 14) verhängt wurden.

Für die gegen diesen wegen anderer Vergehen nach diesem Gesetze verhängten Geldstrafen haftet der Unternehmer gleichfalls zur ungeteilten Hand, wenn das Vergehen in seinem Auftrage oder mit seinem Wissen begangen wurde oder von ihm bei gehöriger Aufmerksamkeit und Sorgfalt hätte vermieden werden können.

Die Geltendmachung dieser Haftung hat im Zivilrechtswege zu erfolgen.

§ 19.

Die von der Leitung des Kartells bestellte Kaution (§ 9) hat für alle vom Zeitpunkte ihrer Bestellung gegen einen Leiter oder ein Mitglied oder dessen Vertreter verhängten Ordnungs- und Geldstrafen zu haften. Die Staatsverwaltung kann die Kaution für diese Strafbeträge in erster Linie in Anspruch nehmen.

In den Fällen des § 15, Z. 1 und 2 kann das Finanzministerium nach Anhörung der Kommission (§ 10) die Kaution ganz oder teilweise für verfallen erklären.

Verfallene Kautionsbeträge fließen in den Staatsschatz.

Wird die Kaution binnen vierzehn Tagen nach erfolgtem Auftrage des Finanzministeriums nicht bestellt oder nach dem Verfalle in derselben Frist nicht auf die volle Höhe ergänzt, so kann das Finanzministerium den Bestand des Kartells (§ 1) untersagen oder die Einbringung des vollen oder fehlenden Kautionsbetrages im Wege der politischen Exekution veranlassen.

Zweite Fassung:

§ 20.

(Gleichlautend mit § 19 unter entsprechender Änderung der Hinweise.)

Erste Fassung:	Zweite Fassung:
§ 20. Mit dem Vollzuge dieses Gesetzes, das am Tage seiner Kundmachung in Wirksamkeit tritt, sind Meine Minister der Finanzen, des Innern, der Justiz, des Handels und des Ackerbaues beauftragt.	§. 21 (Gleichlautend mit § 20.)

Dieser Gesetzentwurf begegnete in der öffentlichen Diskussion einer sehr lebhaften Kritik. Ich kann mich hier auf eine kurze Besprechung beschränken, da die Antwort auf die meisten der durch den Gesetzentwurf aufgeworfenen Fragen in dem vorangehenden Kapitel enthalten ist, auf die daher nur hingewiesen zu werden braucht.

Die erste Voraussetzung für eine gesetzliche Regelung war selbstverständlich eine möglichst klare und brauchbare Bestimmung des Kartellbegriffes selbst. In dieser Hinsicht werden drei Begriffsmerkmale hervorgehoben, nämlich:

1. Wesen: Verbindung selbständiger Unternehmer;
2. Mittel: solidarisches Vorgehen, insbesondere einverständliche Beschränkung oder Beseitigung des freien Wettbewerbes;
3. Zweck: bestimmende Einwirkung auf die Produktions-, Preis- oder Absatzverhältnisse.

Vom wissenschaftlichen Standpunkte wird wohl eingewendet werden können, daß diese Begriffsbestimmung zu weit gefaßt ist. Der Gesetzentwurf verlangt als Ziel der Vereinigung nicht eine gemeinsame Regelung der Produktion und des Absatzes, ihm genügt schon eine bestimmende Einwirkung auf die Produktions-, Preis- oder Absatzverhältnisse. Als Mittel reicht ein solidarisches Vorgehen hin, denn die einverständliche Beschränkung oder Beseitigung des freien Wettbewerbes wird nur speziell hervorgehoben. Bei rigoroser Interpretation dieses Paragraphen würden fast alle industriellen und kommerziellen Fachverbände unter das Gesetz fallen. Es brauchte nur ein Beschluß vorzuliegen, eine Ware nicht mehr nach dem Dutzend, sondern nach dem Dezimalsystem in Paketen zu 10 Stück zu verkaufen, die Säcke, welche als Emballage gedient haben, nicht mehr zurückzunehmen, in Zukunft statt der Säcke Fässer zu verwenden, nicht mehr oder gleichmäßig zu annoncieren, zu Neujahr keine Geschenke an die Kunden zu verteilen u. s. w. Auf Vereine zur Förderung des Exportes, auf

Erste Fassung:

Kartellbeschlüsse, die eine Festsetzung der Preise, der Produktionsmengen, der Einkaufs- oder Absatzverhältnisse zum Zwecke haben, sind sogleich, spätestens aber vierundzwanzig Stunden nach der Fassung des Beschlusses, dem Finanzministerium anzuzeigen.

Zweite Fassung:

§ 5.

Von dem Kartellstatut oder dessen Abänderung, von der Auflösungsanzeige, sowie von den Kartellbeschlüssen, die eine Festsetzung der Preise, der Produktionsmengen, der Einkaufsverhältnisse oder die Zuweisung von inländischen Absatzgebieten zum Zwecke haben, ist gleichzeitig mit der nach § 4 zu erstattenden Anzeige eine vollständige beglaubigte Abschrift zur Hinterlegung in einem beim Finanzministerium zu führenden besonderen Kartellregister beizubringen.

Das Kartellregister ist öffentlich. Jedermann kann in das Kartellregister Einsicht nehmen und von dessen Inhalt beglaubigte Abschriften gegen Erlegung der Kosten erheben.

Jede im Kartellregister hinterlegte Abschrift ist

Erste Fassung:	Zweite Fassung:
	ohne Verzug in den vom Finanzministerium alljährlich im vorhinein zu bestimmenden öffentlichen Blättern bekannt zu machen. Die näheren Vorschriften über die Einrichtung des Kartellregisters werden im Verordnungswege erfolgen.
§ 5. Die Kartellmitglieder sind verpflichtet, die ordnungsmäßige Erstattung der im § 4 vorgeschriebenen Anzeigen selbst oder durch dazu besonders bevollmächtigte Vertreter zu bewirken.	§ 6. (Gleichlautend mit § 5.)
§ 6. Die Staatsaufsicht über die im § 1 bezeichneten Kartelle übt das Finanzministerium aus. Zu diesem Zwecke ist es berechtigt, in alle auf das Kartell sich beziehenden Bücher und Geschäftsaufzeichnungen des Kartells, sowie der kartellierten Betriebe Einsicht zu nehmen und von den Leitern und Geschäftsführern des Kartells, sowie von den beteiligten Unternehmern Auskünfte über dessen sämtliche Geschäftsbeziehungen sowohl nach außen als gegenüber seinen Mitgliedern zu verlangen. Die Pflicht zur Erteilung von Auskünften erstreckt sich jedoch nicht auf die geheim gehaltenen technischen Einrichtungen und Verfahrungsweisen.	§ 7. (Absatz 1 gleichlautend mit Absatz 1 des § 6.) Zu diesem Zwecke ist es berechtigt, in alle auf das Kartell sich beziehenden Bücher und Geschäftsaufzeichnungen, dann in die Geschäfts- und Lagerräume des Kartells, sowie der kartellierten Betriebe Einsicht zu nehmen und von den Leitern und Geschäftsführern des Kartells, sowie von den beteiligten Unternehmern Auskünfte über dessen sämtliche Geschäftsbeziehungen sowohl nach außen als

Erste Fassung:

§ 7.

Das Finanzministerium kann die Ausführung der im letzten Absatze des § 4 bezeichneten Kartellbeschlüsse untersagen, wenn sie geeignet sind, in einer durch die objektive wirtschaftliche Sachlage des betreffenden Industriezweiges (namentlich durch die jeweilig für die Preisbildung und die Konkurrenzverhältnisse oder sonst für die Konjunktur maßgebenden Umstände) nicht begründeten und das Erträgnis der im § 1 begriffenen Abgaben oder die Steuer oder Konsumtionskraft der Bevölkerung offenbar schädigenden Weise die Preise einer Ware oder Leistung zum Nachteile der Abnehmer oder Besteller zu steigern, oder zum Nachteile der Erzeuger oder Leistenden herabzudrücken.

Ebenso kann der Bestand eines Kartells selbst, sowie die Abänderung eines Kartellstatuts untersagt werden, wenn das Kartell einen der im vorigen Absatze bezeichneten Zwecke verfolgt.

In diesen Fällen sind die Leiter des Kartells, unter Umständen auch die beteiligten Unternehmer zu vernehmen.

Ob die erwähnten Voraussetzungen vorhanden seien, hat das Finanzministerium auf Grund einer sorgfältigen Prüfung nach freiem Ermessen zu beurteilen.

Das Finanzministerium hat ein Kartell zu untersagen, wenn es gegen die Bestimmungen des § 3, Absatz 2, verstößt.

Zweite Fassung:

gegenüber seinen Mitgliedern zu verlangen. (Absatz 3 gleichlautend mit Absatz 3 des § 6.)

§ 8.

(Gleichlautend mit § 7.)

Erste Fassung:

§ 8.

Untersagt das Finanzministerium auf Grund dieses Gesetzes (§§ 7, 13 und 19) den Bestand eines Kartells, die Abänderung eines Kartellstatuts oder einen im letzten Absatz des § 4 bezeichneten Kartellbeschluß, so ist der Bestand des Kartells, sei es überhaupt, sei es auf Grund der untersagten Abänderung des Kartellstatuts, oder die Ausführung des Kartellbeschlusses (§ 4, letzter Absatz) verboten und die vom Verbote getroffenen Kartellstatuten oder deren Abänderung, oder die Kartellbeschlüsse (§ 4, letzter Absatz) verlieren ihre Gültigkeit.

Zweite Fassung:

§ 9.

(Absatz 1 gleichlautend mit § 8.)

Von jeder eine solche Untersagung aussprechenden Entscheidung ist zugleich eine beglaubigte Abschrift im Kartellregister zu hinterlegen und auf die im § 5 bestimmte Weise bekannt zu machen.

Erste Fassung:

§ 9.

Das Finanzministerium kann der Leitung eines Kartells (§ 1) jederzeit die Leistung einer Kaution auftragen, deren Höhe es mit angemessener Rücksicht auf den Umfang der kartellierten Betriebe bis zum Betrage von zweimalhunderttausend Gulden bestimmt.

Die Kaution haftet nach den Bestimmungen dieses Gesetzes für die diesem entsprechende Wirksamkeit des Kartells (§ 19).

Über die Art der Leistung, die Bestellung und Erlag der Kaution werden die Bestimmungen im Verordnungswege erfolgen.

Zweite Fassung:

§ 10.

(Gleichlautend mit § 9.)

Erste Fassung:	Zweite Fassung:
§ 10.	§ 11.
Im Finanzministerium wird unter dem Vorsitze des Finanzministers oder des von ihm bestimmten Stellvertreters eine besondere Kommission von zwölf Mitgliedern gebildet, wovon der Finanzminister die Hälfte aus dem Kreise der Beamten des Finanzministeriums und der beteiligten übrigen Ministerien, die Hälfte aus dem Kreise anderer Fachmänner für eine bestimmte Funktionsdauer beruft. Organe des ausübenden Steuerdienstes dürfen nicht Mitglieder der Kommission sein.	(Gleichlautend mit § 10.)

Das Finanzministerium hat vor jeder die Untersagung eines Kartells oder eines Kartellbeschlusses aussprechenden Entscheidung (§ 7) das Gutachten der Kommission einzuholen.

Von solchen Entscheidungen abgesehen, kann ihr das Finanzministerium die Ausübung der Staatsaufsicht über die Kartelle im Sinne dieses Gesetzes übertragen.

Zur Erfüllung der Aufgaben der Staatsaufsicht kann sich das Finanzministerium oder die damit betraute Kommission eines oder mehrerer von Fall zu Fall oder dauernd bestellter Kommissäre bedienen. Diesen stehen zum Zwecke der erforderlichen Erhebungen die im § 6, Absatz 2 bezeichneten Befugnisse zu. Auch sie dürfen nicht Organe des ausübenden Steuerdienstes sein.

Die näheren Bestimmungen über die Zusammensetzung und den Wirkungskreis der Kommission, sowie über die Befugnisse des Kommissärs werden im Verordnungswege erfolgen.

Erste Fassung:

§ 11.

Die Mitglieder der Kommission und der Kommissär haben, wenn sie nicht aktive Staatsbeamte sind, das Gelöbnis der Verschwiegenheit in die Hände des Vorsitzenden zu leisten. Für Staatsbeamte gilt die im Amtseide enthaltene Pflicht der Wahrung des Amtsgeheimnisses.

Insbesondere erstreckt sich die Pflicht der Verschwiegenheit auf die strenge Geheimhaltung aller Geschäfts- und Betriebsverhältnisse.

§ 12.

Dieses Gesetz findet auch auf die schon bestehenden Kartelle (§ 1) Anwendung; diese haben jedoch binnen einem Monate vom Tage des Beginnes seiner Wirksamkeit die vorgeschriebenen Anzeigen (§ 4) nach dem Stande dieses Tages zu erstatten.

§ 13.

Wird eine der in den §§ 4 und 12 vorgeschriebenen Anzeigen in der festgesetzten Frist nicht erstattet, so ist diese Unterlassung an jedem Leiter des Kartells, sowie an jedem Kartellmitgliede oder dessen Vertreter, bei Gesellschaften oder juristischen Personen an den Vertretern, für jeden einzelnen Fall, soweit ihnen ein Verschulden zur Last fällt, mit einer Ordnungsstrafe in Geld bis zum Betrage von zweitausend Gulden zu ahnden.

Der gleichen Ordnungsstrafe unterliegt der Notar, der seiner im § 4 bestimmten Pflicht nicht nachkommt.

Die Verweigerung der von der Staatsverwaltung auf Grund dieses Gesetzes geforderten Auskünfte wird an den im ersten Absatze angeführten Personen mit einer

Zweite Fassung:

§ 12.

(Gleichlautend mit § 11.)

§ 13.

(Gleichlautend mit § 12.)

§ 14.

(Gleichlautend mit § 13 unter entsprechender Änderung der Hinweise.)

Erste Fassung:	Zweite Fassung:
Ordnungsstrafe bis zu fünftausend Gulden geahndet. Bei wiederholter Verweigerung kann das Finanzministerium den Fortbestand des Kartells unterſagen.	
§ 14. Eines Vergehens macht sich schuldig und ist mit Arrest von acht Tagen bis zu drei Monaten und mit Geld von hundert bis zu fünftausend Gulden zu bestrafen, wer wissentlich oder in grober Fahrlässigkeit bei den nach diesem Gesetze zu erstattenden Anzeigen oder zu erteilenden Auskünften eine unwahre oder in den für die Beurteilung der Wirksamkeit des Kartells wichtigen Punkten wesentlich unvollständige Angabe macht.	§ 15. (Gleichlautend mit § 14.)
§ 15. Eines Vergehens macht sich schuldig und ist mit Arrest von einem bis zu sechs Monaten und mit Geld von zweihundert bis zu zehntausend Gulden zu bestrafen, wer wissentlich oder in grober Fahrlässigkeit 1. entgegen dem staatlichen Verbote oder vor Ablauf der im vorletzten Absatze des § 4 bestimmten Frist sich an der Wirksamkeit des Kartells (§ 1) beteiligt; 2. einen staatlich unterſagten Kartellbeschluß ausführt; 3. sich an einem Kartelle (§ 1) beteiligt, das in Wirksamkeit getreten ist, a) auf Grund eines nicht zur Anzeige gebrachten Statuts; b) ohne die Bestimmungen des Statuts zu beobachten; c) mit anderen als den im Statute enthaltenen Kartellvereinbarungen; d) ohne jedes Statut; 4. das Verbot des § 3, Absatz 2, übertritt.	§ 16. (Gleichlautend mit § 15.)

Erste Fassung:

§ 16.

Verletzen Kommissionsmitglieder (§§ 10 und 11), die dem Kreise der aktiven Staatsbeamten nicht angehören, die Pflicht der Verschwiegenheit, so kann sie der Finanzminister ihrer Funktion sofort entheben.

Bei erschwerenden Umständen ist überdies eine Ordnungsstrafe in Geld bis zum Betrage von tausend Gulden zu verhängen.

Staatsbeamte unterliegen bei Verletzung des Amtsgeheimnisses den geltenden Disziplinarvorschriften.

§ 17.

Die Verhängung der Ordnungsstrafen der §§ 13 und 16, Absatz 2, steht der politischen Landesbehörde zu, gegen deren Entscheidung binnen vierzehn Tagen die Beschwerde an das Finanzministerium ergriffen werden kann.

Zuständig ist die politische Landesbehörde, in deren Amtsbereiche die Ordnungswidrigkeit begangen wurde.

Die Ordnungsstrafen fließen in den Staatsschatz.

Die strafbaren Handlungen der §§ 14 und 15 unterliegen der Rechtsprechung der ordentlichen Gerichte und sind von amtswegen zu verfolgen.

Bei der Umwandlung von Geldstrafen darf die angedrohte höchste Freiheitsstrafe nicht überschritten werden.

§ 18.

Der Unternehmer eines kartellierten Betriebes haftet zur ungeteilten Hand für die gegen seinen Vertreter nach diesem Gesetze verhängten Ordnungsstrafen.

In der gleichen Weise haftet der Unternehmer für die Geldstrafen, die gegen seinen

Zweite Fassung:

§ 17.

(Gleichlautend mit § 16 unter entsprechender Änderung der Hinweise.)

§ 18.

(Gleichlautend mit § 17 unter entsprechender Änderung der Hinweise.)

§ 19.

(Gleichlautend mit § 18 unter entsprechender Änderung der Hinweise.)

Erste Fassung:

Vertreter wegen eines bei der Erstattung der vorgeschriebenen Anzeigen begangenen Vergehens (§ 14) verhängt wurden.

Für die gegen diesen wegen anderer Vergehen nach diesem Gesetze verhängten Geldstrafen haftet der Unternehmer gleichfalls zur ungeteilten Hand, wenn das Vergehen in seinem Auftrage oder mit seinem Wissen begangen wurde oder von ihm bei gehöriger Aufmerksamkeit und Sorgfalt hätte vermieden werden können.

Die Geltendmachung dieser Haftung hat im Zivilrechtswege zu erfolgen.

§ 19.

Die von der Leitung des Kartells bestellte Kaution (§ 9) hat für alle vom Zeitpunkte ihrer Bestellung gegen einen Leiter oder ein Mitglied oder dessen Vertreter verhängten Ordnungs- und Geldstrafen zu haften. Die Staatsverwaltung kann die Kaution für diese Strafbeträge in erster Linie in Anspruch nehmen.

In den Fällen des § 15, Z. 1 und 2 kann das Finanzministerium nach Anhörung der Kommission (§ 10) die Kaution ganz oder teilweise für verfallen erklären.

Verfallene Kautionsbeträge fließen in den Staatsschatz.

Wird die Kaution binnen vierzehn Tagen nach erfolgtem Auftrage des Finanzministeriums nicht bestellt oder nach dem Verfalle in derselben Frist nicht auf die volle Höhe ergänzt, so kann das Finanzministerium den Bestand des Kartells (§ 1) untersagen oder die Einbringung des vollen oder fehlenden Kautionsbetrages im Wege der politischen Exekution veranlassen.

Zweite Fassung:

§ 20.

(Gleichlautend mit § 19 unter entsprechender Änderung der Hinweise.)

Erste Fassung:	Zweite Fassung:
§ 20.	§. 21
Mit dem Vollzuge dieses Gesetzes, das am Tage seiner Kundmachung in Wirksamkeit tritt, sind Meine Minister der Finanzen, des Innern, der Justiz, des Handels und des Ackerbaues beauftragt.	(Gleichlautend mit § 20.)

Dieser Gesetzentwurf begegnete in der öffentlichen Diskussion einer sehr lebhaften Kritik. Ich kann mich hier auf eine kurze Besprechung beschränken, da die Antwort auf die meisten der durch den Gesetzentwurf aufgeworfenen Fragen in dem vorangehenden Kapitel enthalten ist, auf die daher nur hingewiesen zu werden braucht.

Die erste Voraussetzung für eine gesetzliche Regelung war selbstverständlich eine möglichst klare und brauchbare Bestimmung des Kartellbegriffes selbst. In dieser Hinsicht werden drei Begriffsmerkmale hervorgehoben, nämlich:

1. Wesen: Verbindung selbständiger Unternehmer;
2. Mittel: solidarisches Vorgehen, insbesondere einverständliche Beschränkung oder Beseitigung des freien Wettbewerbes;
3. Zweck: bestimmende Einwirkung auf die Produktions-, Preis- oder Absatzverhältnisse.

Vom wissenschaftlichen Standpunkte wird wohl eingewendet werden können, daß diese Begriffsbestimmung zu weit gefaßt ist. Der Gesetzentwurf verlangt als Ziel der Vereinigung nicht eine gemeinsame Regelung der Produktion und des Absatzes, ihm genügt schon eine bestimmende Einwirkung auf die Produktions-, Preis- oder Absatzverhältnisse. Als Mittel reicht ein solidarisches Vorgehen hin, denn die einverständliche Beschränkung oder Beseitigung des freien Wettbewerbes wird nur speziell hervorgehoben. Bei rigoroser Interpretation dieses Paragraphen würden fast alle industriellen und kommerziellen Fachverbände unter das Gesetz fallen. Es brauchte nur ein Beschluß vorzuliegen, eine Ware nicht mehr nach dem Dutzend, sondern nach dem Dezimalsystem in Paketen zu 10 Stück zu verkaufen, die Säcke, welche als Emballage gedient haben, nicht mehr zurückzunehmen, in Zukunft statt der Säcke Fässer zu verwenden, nicht mehr oder gleichmäßig zu annoncieren, zu Neujahr keine Geschenke an die Kunden zu verteilen u. s. w. Auf Vereine zur Förderung des Exportes, auf

alle Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften könnte das Gesetz angewendet werden. Trotz dieser Einwendungen halte ich die Begriffsbestimmung des Entwurfes doch für brauchbar. Wenn der Staat an die Regelung einer noch so wenig gekannten Materie herantritt, muß er, um sie ganz übersehen und kontrollieren zu können, den weitesten Begriff wählen. Es soll ihm freistehen, alle Unternehmervereinigungen unter die kritische Sonde nehmen zu können. Freilich kommt dann alles auf die Handhabung an; die Durchführung muß in die Hände von Beamten gelegt werden, welche eine große praktische Erfahrung im wirtschaftlichen Leben besitzen und über den Buchstaben des Gesetzes nie dessen Geist übersehen. Zu einer Chikanierung würden sich die Industriellenverbände nach dem heutigen Stande ihrer Organisation wohl auch nicht hergeben.

Die österreichische Regierung gedachte aber durchaus nicht alle Kartelle der Staatsaufsicht zu unterwerfen, sondern nur jene, welche sich auf Verbrauchsartikel der indirekten Besteuerung beziehen, wie Zucker, Branntwein, Bier, Mineralöl, Salz. Das war die schwächste Seite des Entwurfes, denn niemand vermochte zu begreifen, warum das Zuckerkartell einer Regelung bedürfe, nicht aber das Eisenkartell, warum die Regierung in Zukunft unterscheiden wolle zwischen geregelten und nichtgeregelten Kartellen. Der Motivenbericht gesteht nun offenherzig zu, daß „die Wahrung der steuerpolitischen Gesichtspunkte und mittelbar auch des Ertrages der indirekten Besteuerung den Ausgangspunkt für die Erlassung“ des Gesetzes bildete; der Entwurf stammte auch nicht aus dem Handelsministerium, sondern aus dem Finanzministerium. Nun war es jedermann klar, daß nicht die allgemein volkswirtschaftlichen, sondern nur die fiskalischen Interessen geschützt werden sollten, was natürlich nicht wenig dazu beitrug, die Begeisterung für das Kartellgesetz auch bei den entschiedensten Kartellgegnern bedeutend abzukühlen. Der Motivenbericht selbst führt als Konsequenz der „partiellen“ Kartellgesetzgebung auf, daß die Kartelle der Rübenbauern, die nur die Erzeugung oder den Preis der Rüben betreffen, nicht unter das Gesetz fallen werden, wohl aber die Kartelle der Rohzuckerfabrikanten in Beziehung auf die Beschaffung oder den Preis der Rübe. Die „partielle“ Kartellgesetzgebung ist deshalb mit vollem Recht so ziemlich von der gesamten Öffentlichkeit verworfen worden.

Als obersten Grundsatz stellt der Gesetzentwurf die Staatsaufsicht auf, aus welcher er die Bestimmungen über die staatliche Intervention ableitet. Für die Kartellverträge wird die Notariatsform als obligatorisch erklärt, weil der Inhalt dieser Verträge für die Öffentlichkeit von großer Bedeutung ist und dadurch Verheimlichungen, Bemäntelungen u. s. w. hintangehalten werden können. Das Statut, sowie jede Abänderung ist dem Finanzministerium anzuzeigen, welches ein Kartellregister zu führen hat, in das jedermann Einsicht nehmen kann. Die Bestimmung über das Kartellregister ist erst im zweiten Entwurfe aufgenommen worden. Soweit dürften die Bestimmungen keiner erheblichen Einwendung begegnen.

Dagegen muß die Anzeigepflicht für Kartellbeschlüsse als nachteilig und zwecklos aus den früher erörterten Gründen (S. 161) bekämpft werden. Die Zwecklosigkeit geht auch aus einer anderen Bestimmung des Gesetzes hervor. Nach § 8 kann der Finanzminister die Kartellbeschlüsse untersagen, wenn sie die Preise einer Ware oder Leistung steigern oder herabdrücken in einer Weise, die 1. der objektiven wirtschaftlichen Sachlage des betreffenden Industriezweiges nicht entspricht, und 2. das Steuererträgnis für den Staat oder die Steuer- oder Konsumtionskraft der Bevölkerung schädigt. Welchen Maßstab die Regierung dafür zu finden hofft, daß durch einen Kartellbeschluß die Steuer- oder Konsumtionskraft der Bevölkerung geschädigt werden wird, ist nicht ersichtlich, und doch wäre dies wichtig zu wissen, weil gerade die Beurteilung dieses Momentes zu den schwierigsten Aufgaben der Wirtschaftspolitik gehört und noch sehr umstritten ist. Man würde diese Schädigung bei allen Kartellbeschlüssen annehmen, bei keinem aber beweisen können. Ebenso wenig wird gesagt, wie die objektive wirtschaftliche Sachlage ermittelt werden soll. In der Klammer wird die Erläuterung beigefügt: „Die jeweilig für die Preisbildung und die Konkurrenzverhältnisse oder sonst für die Konjunktur maßgebenden Umstände." Es ist nicht anzunehmen, daß sich da die Regierung eine Sachlage konstruieren will, wie sie sich unter der Herrschaft der freien Konkurrenz entwickelt hätte, und nach dieser Sachlage die Berechtigung der durch das Kartell selbst beeinflußten Preisbildung prüfen will, denn der Gesetzentwurf negiert nicht die Kartelle. Unter den maßgebenden Umständen müßte also die Tatsache der Kartellierung ebenfalls ihren Platz finden, sodaß sich die Behörde auf die Untersuchung

zu beschränken hätte, ob durch den Kartellbeschluß „übermäßige Gewinne" erzielt werden sollen, d. h. ob der Kartellbeschluß eine durch die Konjunktur nicht gerechtfertigte Preisänderung vornimmt. Die Regierung will dem gefährlichen Dilemma, selbst Preise festsetzen zu müssen, dadurch entgehen, daß sie sich nur das Recht vorbehält, Preisänderungen zu verbieten. Darauf läßt noch ein anderer Umstand schließen. Nach dem Wortlaute des Gesetzes ist das Ministerium nur befugt, Beschlüsse zu sistieren, welche die Preise erhöhen oder herabdrücken, es soll aber nicht gegen Beschlüsse auftreten, die trotz einer Änderung der wirtschaftlichen Sachlage ein Festhalten am bisherigen Preise bezwecken, obzwar hierzu dasselbe wirtschaftliche Motiv die Veranlassung geben müßte. Das ist nicht aus Versehen, sondern mit Vorbedacht geschehen. Die Regierung müßte nämlich in einem solche Falle den von ihr aufgestellten Grundsatz der „passiven Assistenz" verlassen und die Preise diktieren. Aber trotz dieser gewollten Lücke würde die Regierung doch nicht vor dem Schicksale bewahrt werden, in das gefährliche Labyrinth der staatlichen Preisfestsetzungen zu geraten. Wenn eine Preisänderung untersagt wird, so wird indirekt der Preis vor dem Kartellbeschlusse als richtig anerkannt und ganz ohne Zutun der Regierung zum „Ministerialpreise" werden. Mit diesem Ministerialpreise ließen sich aber die Ministerialpreise für Zucker in Rußland nicht vergleichen, weil die letzteren bekanntlich nicht gegen das Kartell gerichtet sind, sondern im Gegenteil den Zweck haben, durch Ermöglichung eines hohen Inlandspreises den kartellierten Fabriken eine indirekte Exportprämie zu gewähren. Aus allem ergibt sich, daß das Untersagungsrecht gegen einzelne Kartellbeschlüsse einen Bestandteil einer rationellen Wirtschaftspolitik nicht bilden kann.

Das Recht der Staatsaufsicht soll nach der Absicht des Gesetzentwurfes ein doppeltes sein, nämlich: 1. das der Büchereinsicht und 2. das Recht zur Forderung von Auskünften über Geschäftsverhältnisse mit Ausnahme der Geheimnisse des technischen Betriebes. Es wird darauf hingewiesen, daß auch auf anderen Gebieten (nach dem Versicherungsregulativ, dem Handelsgesetzbuch u. s. w.) behördlichen Organen ein Einblick in die Geschäftsführung zusteht. Immerhin darf eine Ausdehnung dieses Rechtes nur in dem unbedingt notwendigen Ausmaße gewährt werden, da sich die Auskunftspflicht speziell für industrielle Betriebe in den letzten Jahren bedenklich erweitert hat und tatsächlich

schon zu einer wahren Kalamität geworden ist. Das Recht der Büchereinsicht halte ich, wie ich bereits im vorigen Kapitel ausgeführt habe, nicht für wertvoll, aber jedenfalls so lästig für die Interessenten, daß es nur mit Vorsicht ausgeübt werden dürfte. Das im zweiten Entwurfe den Organen des Finanzministeriums gewahrte Recht, auch in die Geschäfts- und Lagerräume des Kartells und der kartellierten Betriebe Einsicht nehmen zu können, stellt eine Einschaltung dar, deren Sinn nicht klar ist.

Mit der im § 11 vorgesehenen zwölfgliedrigen Kartellkommission, welche zur Hälfte aus Staatsbeamten und zur Hälfte aus „anderen Fachmännern" bestehen soll und nicht bloß zur Abgabe von Gutachten, sondern auch zur Ausübung der Staatsaufsicht berufen sein soll, vermöchte ich mich nicht zu befreunden. Die kollegiale Beratung durch Verwaltungsbeamte verschiedener Ressorts hat sich meines Wissens stets als ein Hindernis für rasche Arbeiten und sichere Entscheidungen erwiesen, weil die an der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes weniger interessierten Zentralstellen, z. B. das Justizministerium, aber auch das Finanzministerium, solchen Fragen nicht das nötige tiefe Verständnis und Interesse entgegenbringen und daher sehr zum Schaden der Sache retardierend wirken. Die Fachmänner beabsichtigte die Regierung „aus den Kreisen der wirtschaftlichen Interessenten oder der kartellierten Unternehmer selbst, dann aus den Kreisen sonstiger erfahrener Praktiker, sowie aus Männern der Wissenschaft zu wählen". Von diesen Fachmännern wäre aber doch fast jeder fachtüchtig nur auf einem ziemlich eng begrenzten Gebiete; entweder er wäre ein auf eine gewisse Richtung eingeschworener Theoretiker oder direkt Interessent. Alle Richtungen und Interessen können aber bei der geringen Mitgliederzahl nicht berücksichtigt werden, sodaß die Kommission wohl etwas einseitig und zur Ausübung der Staatsaufsicht kaum geeignet wäre, wenn bei der Personenauswahl nicht sehr vorsichtig vorgegangen würde. Zweckentsprechender wäre es wohl, die Durchführung in der Hauptsache einer Abteilung des Handelsministeriums zu übertragen und dieser einen lediglich zur Abgabe von konsultativen Voten berufenen Beirat aus Fachmännern der obgenannten Kategorien beizugeben.

Die Strafbestimmungen des § 16, welche aus der Beteiligung an einem nicht angemeldeten Kartell ein gerichtliches Vergehen konstruieren, auf welches Arrest von einem bis zu sechs

Monaten gesetzt werden kann, gehen viel zu weit. Wir müssen uns doch vergegenwärtigen, daß der Begriff des Kartells absichtlich sehr weit gefaßt wurde, um es der Staatsverwaltung zu ermöglichen, einen tunlichst vollständigen Einblick in die Kartellbewegung zu erhalten. Es würden jedenfalls Statuten und Beschlüsse dem Kartellregister einverleibt werden, die nach der wissenschaftlichen Auffassung nicht als solche von wirklichen Kartellen angesehen werden könnten. Bei Aufrechthaltung dieses Strafparagraphen würde jedem Mitgliede eines Industriellenverbandes eine Arreststrafe drohen; das Vereinsleben auf wirtschaftlichem Gebiete wäre geradezu lahmgelegt. In dieser Hinsicht müßte also eine erheblich mildere Fassung gewählt werden.

Die gesetzliche Regelung des Kartellwesens erhielt im Jahre 1900 eine neue Anregung durch den Industrierat. Es wurde zum Zwecke der Vorarbeiten ein Kartellkomitee eingesetzt, welches seinerseits zwei Referenten bestellte. Die Berichte der beiden Referenten, die in der Sitzung des Komitees am 19. Januar 1901 zur Vorlage gelangten, kamen in den wesentlichen Punkten zu den gleichen Resultaten, die auch die Billigung des Komitees fanden. Als solche Resultate lassen sich nach den Ergebnissen der Beratungen etwa folgende feststellen:

1. Die Kartelle bedürfen einer gesetzlichen Regelung.

2. Diese gesetzliche Regelung hat sämtliche Kartelle zu umfassen, darf sich also nicht nach dem Beispiel der Regierungsvorlage nur auf Kartelle von Verbrauchsgegenständen beziehen, die einer indirekten Abgabe unterliegen.

3. Die Regelung hat auf dem Verwaltungswege durch wirtschaftspolitische Maßnahmen zu erfolgen.

4. Als wichtigste Voraussetzung erscheint hierbei die Evidenzführung der Kartelle in einem amtlichen Kartellregister, dem eine gewisse Publizität zu geben ist, welches aber nur die Kartellstatuten, nicht auch die Kartellbeschlüsse zu enthalten hat.

5. Während ihrer Wirksamkeit unterstehen die Kartelle der Staatsaufsicht.

6. Als Gegenleistung erhalten die Kartelle vom Staate die Anerkennung ihrer Rechtswirksamkeit.

7. Die aufsichtführende Verwaltungsbehörde hat lediglich das Handelsministerium zu sein.

8. Dieser Behörde wird ein fachmännischer Beirat (Kartellrat) zur Seite gesetzt.

In den Details ergaben sich allerdings nicht unbedeutende Abweichungen. Der eine Referent, Carl Urban, verlangte die obligatorische Registrierungspflicht, während der andere Referent, Julius Reich, die Eintragung in das Kartellregister für fakultativ erklärte. Letzterer meint nämlich, daß das Kartellregister, solange es nicht eine Publizitätspflicht bezüglich der Kartellgewinne geben könne, keineswegs ein Heilmittel gegen Ausartungen sei, sondern einen blos formellen Charakter haben werde, wie gegenwärtig das Handelsregister; es gebe überdies Vereinbarungen, von denen es keinesfalls klar sei, ob sie als Kartelle zu betrachten und deshalb wegen Nichteintragung mit einer Strafe zu belegen seien oder nicht. Immerhin soll den Kartellen durch die Verleihung des Rechtsschutzes ein gewisser Anreiz zu der Eintragung gegeben werden. Der Handelsminister kann aber auf Antrag des Kartellrates Kartelle bestimmter Waren verpflichten, nicht blos ihre Statuten, sondern auch ihre Beschlüsse anzuzeigen. Die Einwendungen Reichs gegen die obligatorische Anzeigepflicht entbehren nicht einer gewissen Berechtigung, sie genügen aber meiner Ansicht nach nicht, um seinen Vorschlag zu empfehlen. Ein „Heilmittel" kann und soll das Kartellregister nicht sein, aber es soll die Handhabe bieten, um der Verwaltung und der Öffentlichkeit die Kenntnis jenes unerläßlichen Materiales zu vermitteln, ohne welches eine Regelung immer nur ein Herumtappen im Finstern sein wird. Gewiß werden, wie in der vorangegangenen Darstellung bereits erwähnt worden ist, Zweifel auftauchen, ob diese oder jene Verabredung ein Kartell ist oder nicht; eine Anfrage bei der Verwaltungsbehörde wird diesen Zweifel auf Seite der Interessenten beheben, und selbst dann, wenn die Behörde eine Verabredung für registrierungspflichtig erklärt, die kein Kartell darstellt, so soll das nach keiner Seite hin ein Nachteil sein. Die Eintragung darf keine Schande sein, das Kartellregister nicht ein „schwarzes Buch" werden, was aber bei dem Vorschlage Reichs zweifellos der Fall wäre. Das sogenannte Eventualprinzip, welches den Staat nur dann eingreifen läßt, wenn über eine Kartellvereinbarung Klagen vorliegen, ist gewiß richtig, soweit es sich um eine direkte Intervention des Staates handelt; es würde aber nicht ausreichen, um der Verwaltung die wünschenswerte Evidenzführung und Kontrolle der Kartellbewegung zu ermöglichen.

Was den Inhalt der Anmeldungs- und Registrie-

rungspflicht anbelangt, so war man darüber einig, daß die wesentlichen Bestimmungen des Kartellvertrages, nicht aber die Kartellbeschlüsse zur Eintragung gelangen sollen. Strittig war nur die Eintragungspflicht bezüglich der Kartellmethode. Es dürfte dies jedoch zum großen Teil ein Streit um Worte sein. Als zweifellos darf wohl hingestellt werden, daß durch den Kartellvertrag Zweck und Mittel des Kartells so beschrieben und detailliert sein müssen, daß daraus das Wesen und die Tendenz der Vereinbarung und demnach auch die Kartellkategorie ersehen werden kann. Daß in dem Vertrage und daher auch in der Anzeige ausdrücklich die wissenschaftliche Kategorie festgestellt wird, in welche das Kartell gehört, also z. B. Reduktionskartell, Kontingentierungskartell u. s. w., ist nicht notwendig und auch gar nicht wünschenswert, weil diese wissenschaftlichen Bezeichnungen doch auch schwankend sind. Freilich müßte der Verwaltungsbehörde das Recht zustehen, einen Kartellvertrag, welcher über den Zweck und die Mittel nicht genügenden Aufschluß gibt, behufs nochmaliger Vorlage zurückzuweisen.

Differenzen ergaben sich auch in den Anschauungen über die Zusammensetzung und die Befugnisse der Verwaltungsbehörde, welche zur Regelung des Kartellwesens berufen sein soll. Urban schwebt ein Kartellamt vor, welchem die Einrichtung des Patentamtes und des Patentgerichtshofes als Muster dienen sollte. Dasselbe hätte die Anmeldungen entgegenzunehmen und zu prüfen, könnte die Kartellteilnehmer vorladen und unter Eidesauflegung die Richtigkeit ihrer Aussagen prüfen, müßte auch gegen unerlaubte Kartelle einschreiten (Anmeldesenat); gegen die Beschlüsse und Entscheidungen des Anmeldesenats wäre eine Beschwerde an eine andere Abteilung des Kartellamtes (Beschwerdesenat) zulässig. Die Kompetenz des Kartellamtes, bei dessen Zusammensetzung auch das Laienelement entsprechend zu berücksichtigen wäre, ginge aber noch viel weiter. Es hätte in Streitigkeiten der Kartellmitglieder untereinander zu entscheiden, falls nicht ein Schiedsgericht vorgesehen wäre, es hätte auch dann zu judizieren, wenn ein Eingriff des Kartells in die private Rechtssphäre eines dritten, z. B. durch Boykottierung, vorläge, in welchem Falle ein Schadenersatzanspruch zuzuerkennen wäre u. s. w. Ich halte eine derartige Institution für ein Ding der Unmöglichkeit. Mit der Gerichtsbarkeit auf einem so vulkanischen Terrain der Wirtschaftspolitik vorgehen zu wollen, würde, wie ich bereits früher ausgeführt habe, zu einem vollen Fiasko führen,

weil es sich nicht um die Feststellung von starren Rechtsverhältnissen, sondern um ein schrittweises Anpassen der Maßnahmen an die jeweilige wirtschaftliche Lage und den Stand der Kartellbewegung handelt. Der Vergleich mit dem Patentamt ist deshalb auch völlig verfehlt, nicht bloß formell, sondern auch materiell. Dem Patentamt obliegt die Registrierung, die Erteilung, die Aberkennung u. s. w. von Patenten, es schafft Rechte und hebt solche auf, bewegt sich also durchaus im Rahmen tatsächlicher Feststellungen. Für das Kartellamt wäre die Registrierung nur ein Behelf, seine Aufgabe wäre es nicht, eine Kartellberechtigung zu dekretieren, die Nützlichkeit oder Schädlichkeit des Kartells auszusprechen u. s. w., sondern es müßte bestrebt sein, etwaige nachteilige Wirkungen der bestehenden Kartelle durch wirtschaftspolitische Maßnahmen, deren Art dem konkreten Falle angepaßt sein müßte, zu paralysieren.

Referent Julius Reich will die Exekutive den Kartellen gegenüber dem Handelsministerium zugestehen, demselben jedoch als Hilfsorgan einen Kartellrat beigeben, an dessen Anträge das Ministerium zwar nicht gebunden ist, die es aber nur unter Angabe bestimmter Gründe ablehnen kann. Beschwerden über Kartelle wären zunächst einem nicht öffentlichen Einigungsverfahren zwischen den Interessenten zu unterziehen. Hierzu würde aus der Mitte des Kartellrates ein Einigungssenat bestellt. Für Kartelle, deren Wirksamkeit auf das Gebiet eines Handelskammerbezirkes oder Kronlandes beschränkt ist, sowie für Kartellstreitigkeiten, bei welchen beide Parteien in demselben Handelskammerbezirke oder Kronlande domizilieren oder eine geschäftliche Niederlassung besitzen, könnten Einigungsausschüsse am Sitze der Handelskammern gebildet werden. Gelingt der Einigungsversuch nicht, so hat der Kartellrat in öffentlicher Sitzung die Beschwerde in Verhandlung zu ziehen, Sachverständige und Auskunftspersonen, besonders Konsumenten und Produzenten kartellierter Artikel einzuvernehmen und schließlich einen Schiedsspruch zu fällen. Verweigert ein Unternehmer die Unterwerfung unter die Entscheidung des Kartellrates, so hat der Kartellrat an das Handelsministerium zu berichten und Anträge zu stellen, welche geeignet sind, die in der Verhandlung offenbar gewordenen Kartellmißbräuche zu beseitigen. Der Kartellrat kann übrigens auch ohne eine vorliegende Beschwerde eine Verhandlung über ein Kartell einleiten. Der Vorschlag über das Einigungsverfahren würde sich im großen Ganzen

zur Annahme empfehlen; dagegen wäre es wohl gefährlich, Entscheidungen des Kartellrates herbeizuführen, da die Fachleute des Kartellrates trotz allen Strebens nach Objektivität doch immer Interessenten bleiben werden, und es nicht möglich ist, bei der Zusammensetzung des Kartellrates jeden Industriezweig zu berücksichtigen. Direkt zu verwerfen wäre die von Reich vorgeschlagene Zusammensetzung, nach welcher außer dem vom Handelsminister zu ernennenden Vorsitzenden 4 Vertreter der Ministerien, 8 Vertreter des Industrierates, 4 Vertreter des Landwirtschaftsrates und 4 Vertreter der Wiener Handelskammer als Mitglieder berufen werden sollten. Bei der Wahl der Mitglieder aus den Kreisen der Interessenten müßte in erster Linie auf eine Branchenvertretung Gewicht gelegt werden, die durch obigen Modus nicht erreicht würde.

Die Mittel zur Bekämpfung von Ausschreitungen sollen nach Urban auf dem Gebiete der Zollgesetzgebung, des Tarifwesens, sowie der Förderung kartellgegnerischer Vereinigungen gefunden werden. Reich gibt in dem von ihm ausgearbeiteten Gesetzentwurf ein detailliertes Schema der möglichen und wünschenswerten Verfügungen. Wenn nämlich die Kartelle ihre wirtschaftliche Stellung derart ausnützen, daß andere bei dem Bezuge, Absatze, oder der Herstellung von Waren erheblich geschädigt werden, kann der Handelsminister im Verordnungswege, eventuell im Einvernehmen mit den jeweilig beteiligten Ministerien nachfolgende Verfügungen treffen:

a) Die Zölle auf Waren, die Gegenstände eines Kartells bilden, können im Verordnungswege auf eine zeitlich begrenzte Dauer entweder aufgehoben oder ermäßigt werden, insolange die Schädigung und Ausnützung der Interessen anderer durch Kartelle nicht als behoben erscheint.

b) Für Waren, die Gegenstände eines Kartells sind, können im Verordnungswege Ausfuhrzölle eingehoben oder Ausfuhrverbote erlassen werden.

c) Für die Einfuhr von Konkurrenzprodukten der Gegenstände eines Kartells bildenden Waren können im Verordnungswege billigere Tarife als die normalen zur Anwendung gelangen, desgleichen können für die Ausfuhr von Waren, die Gegenstand eines Kartells bilden, höhere Tarife als die normalen zur Anwendung kommen.

d) Unternehmern, insbesondere Konsumenten, welche Erzeugungsstätten für Waren, die Gegenstand eines Kartells sind, neu gründen wollen, können diese Gründungen im Verordnungswege nach Möglichkeit erleichtert werden, insbesondere:

1. durch die Gewährung einer Steuerbefreiung,

2. durch zollfreien Bezug von Maschinen für die Einrichtung dieser Erzeugungsstätte,

3. durch billigere Tarife für Rohmaterialien, sowie für die Versendung des fertigen Produktes,

4. durch billigere Abgabe von Rohstoffen, die im Eigentume der Staatsverwaltung stehen,

5. durch materielle Beteilung: verzinsliche oder unverzinsliche staatliche Subventionen.

e) Organisationen der Konsumenten gegenüber Kartellen, welche ihre wirtschaftliche Stellung mißbrauchen, sollen nach Möglichkeit gefördert werden, insbesondere durch Bildung von Einkaufsgenossenschaften und eventuelle Subventionierung derselben aus Staatsmitteln.

f) Bezüglich Waren, die Gegenstände eines Kartelles bilden, kann das Zollrestitutionsverfahren in liberalster Weise im Verordnungswege erweitert werden.

Diese Maßnahmen sind, wie bereits dargetan wurde, zum Teil direkt zweckwidrig, wie z. B. jene auf dem Gebiete der Zollpolitik, aber auch von den prinzipiell acceptablen Maßnahmen darf man nicht zu viel erwarten, denn die Regierung dürfte angesichts der entgegenstehenden Schwierigkeiten kaum in die Lage kommen, weitgehende Steuerbefreiungen zu gewähren oder gar Subventionen zu geben, die Privatbahnen zu niedrigeren Tarifen zu zwingen u. s. w. Das beste Mittel, das von Kartellanhängern wie von Kartellgegnern in gleicher Weise ersehnt wird, bleibt die Öffentlichkeit; durch eine Registrierung und Kontrolle der Kartellbewegung wäre auf dem Wege der gesetzlichen Regelung der erste bedeutsame Schritt getan, der auch dann nicht verloren sein wird, wenn im Laufe der späteren Entwicklung ein weiteres Vorgehen notwendig werden sollte.

Zweiter Teil.

Übersicht der gegenwärtigen Kartellbewegung.

I. Die Kartelle in Österreich-Ungarn.

Ein voller Einblick in die vielgestaltige und wechselvolle Kartellbewegung kann meiner Ansicht nach nicht durch allgemeine statistische Ziffern vermittelt werden, weil solche Ziffern, selbst wenn sie sich in zuverlässiger Weise erheben ließen, doch wenig besagen. Eine formlose Konvention über Zahlungsmodalitäten oder Preise, eine gemeinsame Betriebsreduktion oder die Schaffung eines Zentralverkaufsbureaus unterscheiden sich so gewaltig in den Voraussetzungen und Wirkungen, daß die Kartelle schon deshalb nicht als gleichartig behandelt werden können. Dazu kommt aber auch die große Verschiedenheit der Artikel, welche Gegenstand des Kartells bilden.

Wenn ich nun speziell den Kartellen in Österreich-Ungarn eingehendere Schilderungen widme, so geschieht dies nicht deshalb, weil ich der in deutschen Zeitschriften verbreiteten Meinung bin, daß Österreich das „klassische Land der Kartelle“ ist, sondern deshalb, weil ich vermöge meiner Berufsstellung über dieses Land die meisten und verläßlichsten Informationen erhalten konnte. Trotzdem bin ich weit entfernt von dem Glauben, hier ein lückenloses und absolut richtiges Material zu liefern. Dazu fehlte mir die Autorität und der technische Apparat der Behörden. Immerhin dürften die folgenden Blätter, denen sich auch Mitteilungen über andere Staaten anschließen, den ersten brauchbaren Versuch einer Schilderung der Kartellbewegung überhaupt bieten. Das gewonnene Resultat ist schon deshalb überraschend, weil ich Kartelle aus Ländern vorführen kann, die als kartellfrei gelten. Ich hoffe damit den Beweis für meine Behauptung zu liefern, daß die Kartellbewegung eine elementare und unaufhaltsame, weil in unserer modernen Volkswirtschaft begründete ist.

Der Vergleichung wegen habe ich in diesem Teile nach Tunlichkeit auch die den Kartellen verwandten Bildungen, wie Fusionen, Amalgamations, Trusts u. s. w., sowie auch bloße Kartellversuche berücksichtigt, mich aber im übrigen meist auf die Produktionskartelle beschränkt.

Baumwollgarne.

Eine Art Konditionenkartell ist im Jahre 1893 im Schoße des Verbandes der Baumwoll-Industriellen Österreichs angeregt und durchgeführt worden. Es handelte sich nämlich darum, für den Handel in Baumwollgarnen feststehende Usancen einzuführen und für den Streitfall den ordentlichen Rechtsweg auszuschließen, da sich eine Prozeßführung auf diesem Wege infolge des komplizierten Sachverständigenapparates und des langwierigen Verfahrens als ganz aussichtslos erwiesen hatte. Deshalb schlossen die Spinner und Garnhändler ein Übereinkommen, demzufolge sie sich verpflichteten, von einem bestimmten Tage an, rohes und gebleichtes Baumwollgarn aller Art nicht anders zu verkaufen, als gegen Austausch von Schlußbriefen auf Grund der Usancen des Verbandes der Baumwoll-Industriellen Österreichs, beziehungsweise der Wiener Warenbörse, unter Namhaftmachung eines ständigen Schiedsgerichtes, dem sich in den Schlußbriefen im Streitfalle Käufer wie Verkäufer ohne Berufung zu unterwerfen erklärten. Ausgenommen — also dem freien Belieben des Verkäufers bezüglich der Ausfertigung von Schlußbriefen überlassen — blieben Verkäufe von Baumwollgarn unter und bis zur Menge von 2000 lbs oder 400 einfachen Bündeln, falls der Liefertermin nicht einen Monat überschritt, ferner alle Garngeschäfte mit den in den westlichen Bezirken Wiens ansässigen Fabrikanten.

Die Überwachung der Einhaltung des Übereinkommens oblag einem Überwachungsausschusse von 12 Mitgliedern. Jeder Unterzeichner des Übereinkommens verpflichtete sich, während der Rechtswirksamkeit desselben für jeden einzelnen Fall des bewußten Zuwiderhandelns gegen dasselbe eine Ordnungsstrafe, und zwar im ersten Übertretungsfalle in der Höhe von 100 K ö.-u. W., im zweiten und in jedem folgenden Übertretungsfalle von 200 K zu gunsten eines vom Überwachungsausschusse zu bezeichnenden gemeinnützigen Zweckes der österreichischen Baumwollspinnerei binnen acht Tagen nach dem erfolgten Urteilsspruche des Überwachungsausschusses dieses Übereinkommens zu Händen des Obmannes, eventuell des Obmannstellvertreters zu erlegen, wobei

derselbe auf jede Berufung verzichtete. Auf eine an den Obmann oder in dessen Abwesenheit an den Obmannstellvertreter des Überwachungsausschusses von einem der Unterzeichner erstattete Anzeige einer Übertretung dieses Übereinkommens war eine Sitzung dieses Ausschusses einzuberufen, zu welcher die der Übertretung beschuldigte Firma einzuladen war. In dieser Sitzung sollte die Beschuldigung zur Erörterung kommen und die Verantwortung des Beschuldigten angehört werden. Um aber den mit Mehrheit der anwesenden Stimmen zu fassenden Urteilsspruch fällen zu können, mußte die Mehrheit der Ausschußmitglieder der Sitzung beiwohnen. Dieses Übereinkommen trat am 15. Januar 1894 in Wirksamkeit und wurde seither nicht aufgelöst.

Bier.

Die Bierbrauereien konzentrieren sich zumeist um größere Städte, entfalten aber auf diesem beschränkten Markte häufig eine lebhafte Konkurrenz, die schließlich zu vielen Mißbräuchen führt. Hauptsächlich werden die Gastwirte durch Gewährung unbedeckter Kredite, durch Bewilligung von niedrig verzinslichen Darlehen u. s. w. von der einen Brauerei der anderen abgelockt.

Um diesen Mißbräuchen zu begegnen, schließen die Brauereien lokale Kartelle. So verpflichteten sich die Brünner Brauereien[1]) in einem Übereinkommen vom Jahre 1890, sich gegenseitig den Besitz der Kundschaften zu schützen und bei neuentstehenden Wirtsgeschäften den Vorteil des vermehrten Bierabsatzes allen kartellierten Brauereien zu statten kommen zu lassen. Auch unter den Wiener Brauereien besteht ein Kartell, welches die Teilnehmer verpflichtet, die Kundschaft gegenseitig zu respektieren („Kundenschutz“) und keine Preisunterbietungen vorzunehmen.

Bindfaden.

Die Bindfaden (Spagate) bilden einen der wichtigsten Artikel der Hanfindustrie. In Österreich wurde dieser Artikel nur in den gröberen Sorten durch das handwerksmäßige Gewerbe oder die Hausindustrie hergestellt, das Gros des Bedarfes jedoch, namentlich in feineren Sorten, wurde aus dem Auslande, und zwar in erster Linie aus Bayern bezogen. Die erste Bindfadenfabrik wurde im Jahre 1872 in Theresienfeld in Niederösterreich begründet, änderte

[1]) Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 444.

aber vorläufig nicht die Produktions- und Konsumverhältnisse des Fabrikates.

Ihre heutige Ausdehnung verdankt die österreichische Bindfadenindustrie einer eigentümlichen Konstruktion, welche im Zolltarif vom Jahre 1882 vorgenommen wurde. Der Zolltarif vom 27. Juni 1878 gliederte nämlich ganz systematisch die Seilerwaren je nach der Veredelung in zwei Gruppen, nämlich:

a) ungebleicht, ungefärbt, mit einem Zollsatz von 3 fl. pro 100 kg
b) gebleicht, gefärbt, " " " " 12 " " " "

Zu der Gruppe a) gehörten aber, ohne Rücksicht darauf, ob sie gebleicht waren oder nicht, folgende Artikel: Seile, Taue, Stricke, Gurten, Tragbänder, Schläuche und Eimer. Der Zolltarif vom 25. Mai 1882 ließ die Höhe der Zollsätze unberührt, stülpte aber die Textierung um, indem nunmehr für die Gruppe a) die Seile, Taue und Stricke die typischen Artikel wurden, während die übrigen Seilerwaren unter Gruppe b) kamen. Die betreffende Position (151) lautete nunmehr:

a) Seile, Taue, Stricke, auch gebleicht, geteert . . . 3 fl.,

b) alle anderen Seilerwaren, auch gebleicht, gefärbt, geteert, geleimt, gefirnißt . . . 12 fl.

Auf diese Weise blieben die Zollsätze scheinbar unverändert, tatsächlich war aber dadurch der wichtigste Artikel, nämlich Bindfaden, aus der Gruppe a) in die Gruppe b) versetzt worden, d. h. der Zollsatz auf Bindfaden wurde im autonomen Tarif von 3 fl. auf 12 fl., also das Vierfache erhöht. Dazu kam noch, daß dieser Satz nicht mehr wie früher (auf 1,50 fl.) vertragsmäßig herabgesetzt, sondern durch die Zollnovelle vom Jahre 1887 weiterhin auf 18 fl. pro Meterzentner erhöht wurde.

Infolge dieses mächtigen Ansporns wurden in Mähren, Böhmen und Ungarn mehrere Bindfadenfabriken neu errichtet oder Flachsspinnereien, deren Betrieb sich wegen der Stockung im Exporte sehr unlohnend gestaltet hatte, in Bindfadenfabriken umgewandelt. So entstanden neun größere und zwei kleinere Etablissements. Die Entwicklung war aber so rasch vor sich gegangen, daß bald eine Überproduktion entstand, und die Verkaufspreise weit unter jenes Niveau sanken, welches der Schutzzoll ermöglicht hätte. Auch die sozialpolitische Rückwirkung des wilden Konkurrenzkampfes war eine ungünstige, denn die Arbeitszeit wurde nach Möglichkeit verlängert und die Löhne gleichzeitig herabgedrückt. Die Produzenten suchten, um den Gewinn des Zwischenhandels sich

anzueignen, in direkte Verbindung mit den Konsumenten zu treten, und schließlich wurde der größte Teil der Ware nicht mehr in Kisten und Waggonladungen, sondern in Postpaketen in die verschiedensten Orte, auf welche sich der Konsum zersplitterte, geliefert. Ein Export war noch unmöglich, weil die wichtigsten Konsumtionsländer Schutzzölle eingeführt hatten oder von der dominierenden deutschen Industrie mit Ware überschwemmt wurden.

Die unhaltbaren Geschäftsverhältnisse führten im Jahre 1885 und den folgenden Jahren zu mehrfachen Beratungen, aus denen ein Preiskartell hervorging. Es wurden von Zeit zu Zeit die Verkaufspreise für den Artikel gemeinsam festgestellt. Damit wurde aber das eigentliche Übel, nämlich die Überproduktion, nicht beseitigt. In dem Bestreben, die Ware doch unterzubringen, wurden die Preisvereinbarungen von einzelnen Firmen umgangen, indem den Kunden insgeheim Rabatt oder andere Bonifikationen gewährt wurden.

Da auf dieser Basis eine Gesundung nicht herbeigeführt werden konnte, so wurde die Errichtung einer gemeinsamen Verkaufsstelle beschlossen, welche auch tatsächlich am 1. Februar 1889 unter dem Namen der Zentralniederlage der österr.-ungar. Hanfspinnereien und Bindfadenfabriken ins Leben trat. Der Fehler, der bei dieser ersten Organisation begangen wurde, war der, daß man nicht von dem Bedarf, sondern von der Produktion ausging, um die Kontingente der einzelnen Fabriken festzustellen. Es wurde nämlich jede Fabrik entsprechend ihrer maschinellen Einrichtung und unter Zugrundelegung einer elfstündigen Arbeitszeit auf ihre Leistungsfähigkeit geschätzt und diese in ein Verhältnis gebracht zu dem tatsächlichen Durchschnittsverkauf der vorangegangenen drei Jahre. Die Kontingente waren an die Zentralniederlage abzuliefern, welche dieselben auf Basis der vereinbarten Preise im Inlande zu verkaufen und etwaige Überschüsse zu exportieren hatte. Die Verkaufsspesen und die etwaigen Verluste beim Verkaufe der überproduzierten Mengen ins Ausland sollten nachträglich pro rata der Kontingente auf die einzelnen Fabriken umgelegt werden. Der Vertrag wurde zunächst für fünf Jahre abgeschlossen.

Bald nach der Aktivierung der gemeinsamen Verkaufsstelle zeigte es sich, daß die Kontingente viel zu hoch bemessen waren, weil einerseits die Angaben der Fabriken über die effektiven Verkäufe den tatsächlichen Verhältnissen nicht genau entsprachen und andererseits die Zentralisierung des Verkaufes die Leistungsfähig-

keit der Fabriken nur noch gesteigert hatte, zumal von jeder Sorte gleich größere Quantitäten bestellt wurden, und die Fabriken die Kosten und Zeitverluste eines häufigen Überganges von einer Qualität zur anderen ersparten. Da es auch nicht gelang, gegen die ankämpfende deutsche Konkurrenz größere Mengen Ware im Auslande unterzubringen, so häuften sich die Lager immer mehr und mehr, bis nur noch von einer allgemeinen Betriebsreduktion eine Sanierung der Geschäftslage erwartet werden konnte. Es wurden auch tatsächlich sämtliche Kontingente um 40 Prozent verringert. Günstig wirkte auch noch der Umstand, daß ein größeres Etablissement in Böhmen zu einer anderen Branche überging, die Filialfabrik einer ausländischen Gesellschaft ihren Betrieb einstellte, und eine ungarische Fabrik infolge eines ausgebrochenen Brandes sechs Monate hindurch außer Betrieb war.

Als Ende 1893 die bestehende Vereinbarung ablaufen sollte, wurde nach langwierigen Verhandlungen beschlossen, die Produktionsvereinigung auf fünf Jahre zu erneuern und gleichzeitig die Zentralverkaufsstelle zu reorganisieren. Dem Kartell gehörten nunmehr an die erste österr. mechanische Hanfspinnerei, Bindfaden- und Seilfabrik Pöchlarn von Lieser & Duschnitz, die Flachs- und Hanfspinnerei Krumau, die Szegediner Hanfspinnerei-Aktiengesellschaft, die Hanfspinnerei und Bindfadenfabrik von Dr. Fotr, Boháček & Co. in Turnau in Böhmen, die mechanische Seilerwarenfabrik B. Heinik in Prerau in Mähren und die mechanische Hanfspinnerei und Seilerwarenfabrik J. B. Kirschnek in Unter-Radlberg in Niederösterreich. Die Kontingente für die einzelnen Fabriken wurden auf Grund der Statistik über die abgelaufenen fünf Jahre derart bemessen, daß die Gesamtproduktion den inländischen Konsum um etwa 20 % überstieg. Diese Überproduktion sollte ins Ausland abgesetzt werden. Es geschah dies auch, jedoch unter erheblichen Verlusten, weil auf dem englischen Markte, der als Hauptabsatzgebiet in Betracht kam, auch die übrigen kontinentalen Industrien eine scharfe Konkurrenz entfalteten. Die Ausfuhr hat sich in den letzten Jahren zwar gesteigert, jedoch sind die Preise stark herabgedrückt worden, wie das die folgenden Ziffern der offiziellen Handelsstatistik für die Ausfuhr der Monarchie in Bindfaden zeigen; erst in den letzten Jahren ist eine Besserung eingetreten.

	Menge in Meterzentner	Durchſchnittswert in Gulden pro Meterzentner	Geſamtwert in Gulden
1891	11.245	54.20	609.478
1892	8.821	53.15	468.838
1893	9.308	42.03	391.193
1894	7.698	42.58	327.801
1895	5.670	41.58	235.777
1896	10.232	39.15	400.605
1897	11.070	38.08	421.503
1898	11.491	35.39	406.660
1899	14.225	40.02	569.226
1900	13.677	43.50	595.313
1901	18.570	—	—

Anfang Mai 1902 wurde das Bindfadenkartell infolge Vertragsbruches eines Teilnehmers aufgelöſt, jedoch führt die böhmiſche Unionbank den kommiſſionsweiſen Verkauf der Erzeugniſſe von acht Firmen der Branche weiter.

Bleizucker.

Der Konſum in Bleizucker, einem durch Auflöſung von Bleiglätte in Eſſigſäure entſtehenden chemiſchen Produkt, iſt ein unbedeutender; deshalb wird der Artikel nur nebenbei, namentlich in Verbindung mit der Eſſigfabrikation, hergeſtellt. An der Produktion in Öſterreich beteiligen ſich ſechs Firmen, hauptſächlich in Böhmen.

Infolge von Überproduktion wurde ein Verkaufskartell geſchloſſen. Die böhmiſche Unionbank in Prag iſt die Zentralverkaufsſtelle, welche alle Aufträge empfängt und ſie nach Maßgabe der zugewieſenen Anteile an die einzelnen Fabriken verteilt. Allmonatlich erfolgt die Abrechnung zu dem erzielten Durchſchnittspreiſe; die Speſen werden auf alle Teilnehmer im Verhältnis zu ihrem Produktionsanteile repartiert.

Was über das zugewieſene Quantum von einer Fabrik erzeugt wird, muß exportiert werden. Da ſich jedoch die Preiſe für das wichtigſte Rohmaterial, nämlich für die Bleiglätte, im Inlande durchwegs um 15 bis 20 % höher ſtellen, als im Auslande, ſo iſt der Export nur zu gedrückten Preiſen möglich und daher auch in ſeiner Höhe ſehr ſchwankend; die Ausfuhr ſtieg beiſpielsweiſe von 440 Meterzentner im Jahre 1895 auf 2710 Meterzentner im Jahre 1897, um dann wieder bis auf 140 Meterzentner im Jahre 1900 zu ſinken.

Cement.

Die Cementindustrie hat sich in Österreich außerordentlich rasch entwickelt und zählt 43 Fabriken mit mehr als 5000 Arbeitern und einer Produktion von 3.1 Mill. Meterzentner Portlandcement und 3 Mill. Meterzentner Romancement. Da sich durch plötzliche Verminderung der Bautätigkeit die Lage der Industrie im Jahre 1900 sehr kritisch gestaltete, wurde nach langen Verhandlungen ein Kontingentierungskartell für Portlandcement erzielt. Das Kontingent wurde etwas höher angenommen, als die tatsächlichen Ablieferungen im Jahre 1900 (3 Mill.) betragen hatten und unter die beigetretenen Firmen in folgender Weise verteilt:

	Meterzentner
C. Axetard in Putna (Bukowina)	50.000
Golleschauer Cementfabrik in Golleschau (Schles.)	380.000
Kaltenleutgebner Cementfabrik in Achau (N.-Ö.)	240.000
Hofmann & Co. in Kirchdorf (O.-Ö.)	210.000
Lengenfelder Cementfabrik in Lengenfeld (Krain)	190.000
Gebr. Leube in Mannersdorf und Gartenau (Salzburg)	300.000
L. Liban in Podgorze (Galizien)	190.000
Mariascheiner Cementfabrik in Mariaschein (Böhmen)	50.000
Perlmooser Cementfabrik (Tirol)	400.000
Podoler Cementfabrik in Podol (Böhm.)	110.000
M. Herget in Radotin (Böhm.)	190.000
Sächsisch-böhmische Cementfabrik in Tschischkowitz (Böhm.)	250.000
J. Priebsch in Judendorf (Steiermark)	100.000
Scheidt, Conrad & Co. in Waldmühle (N.-Ö.)	190.000
Cementfabrik Akt.-Ges. in Szczakowa (Galizien)	380.000

Dem Kartelle haben sich nicht sämtliche Fabriken angeschlossen; insbesondere lehnte die Königshofer Cementfabriks-Aktiengesellschaft mit einer Jahresproduktion von 600 000 Meterzentner die Beteiligung ab.

Chocolade- und Zuckerwaren.

Der Zentralverein der Chocoladen- und Zuckerwarenfabrikanten in Österreich-Ungarn hat im Jahre 1901 und schon früher den Versuch unternommen, für die billigsten Merkantil-

Kanditen Einheitspreise festzustellen, welche für die Mitglieder des Vereins bindend sein sollten. Da jedoch die Mannigfaltigkeit dieser Artikel und die Preisverschiedenheit der einzelnen Waren sehr groß sind, so erwies sich ein Kartell sowohl für die Chocolade-, als auch für die Zuckerwarenbranche als undurchführbar. Die diesbezügliche Vereinbarung mußte nach kurzer Zeit wieder aufgehoben werden.

Dachpappe und Asphalt.

Da sich für die Dachpappe-, Asphalt- und Theerprodukten-Industrie im Jahre 1900 die Geschäftslage infolge Verminderung des Konsums sehr ungünstig gestaltete, wurde Ende desselben Jahres eine Vereinigung der österreichisch-ungarischen Dachpappen-, Asphalt- und Theerprodukten-Industriellen ins Leben gerufen, deren Aufgabe es sein sollte, durch entsprechende Kartellvereinbarungen den heftigen Konkurrenzkampf zu mildern. Dieses Ziel ist jedoch bisher nicht erreicht worden.

Dextrin.

Dextrin ist ein Umwandlungsprodukt von Stärkemehl und wird hauptsächlich aus Kartoffelstärke bereitet. Die Dextrinerzeugung steht daher mit der Kartoffelstärkefabrikation in einem innigen Zusammenhange. Auch die Kartellbestrebungen sind in beiden Industrien ziemlich parallel gegangen, indem bereits im Jahre 1894 und neuerdings im Jahre 1901 Verhandlungen eingeleitet wurden, um unter Mitwirkung der österreichischen Länderbank ein Verkaufskartell ins Leben zu rufen. Die Bestrebungen sind jedoch bisher erfolglos geblieben.

Draht und Drahtstifte.

Die Erzeugung von Draht und Drahtstiften hat sich unter dem ansehnlichen Zollschutze, welchen ihr der autonome Zolltarif vom Jahre 1865 gewährte, und der in den folgenden freihändlerischen Verträgen nur zum Teil verloren ging, sehr rasch entfaltet. Die Konkurrenz der zahlreichen, in kurzer Zeit entstandenen Unternehmungen wurde jedoch eine so intensive, daß dem Geschäfte in Drahtstiften nicht bloß die gesunde Preisbildung fehlte, sondern vielfach sogar zu betrügerischen Manipulationen gegriffen wurde. Die Häufung der Rabatte unter allen möglichen Titeln, die überlange Ausdehnung des Respiros und die Erhöhung der

Prozentsätze für Kassaskonto sind schließlich Erscheinungen, die mit jeder Überproduktion Hand in Hand gehen; die Fabrikanten wurden aber von den Zwischenhändlern sogar gezwungen, sich eine Quantitätsverkürzung zu Schulden kommen zu lassen, indem die Packete, deren Verkaufseinheit das Tausend war, nur mit 900, 800 oder 700 Stück gefüllt wurden.

Eine Sanierung durch gemeinsames Vorgehen war nicht leicht zu erzielen, weil die Produktionsverhältnisse in dieser Industrie sehr ungleichartige sind, wie sich dies aus dem gegenwärtigen Stand erkennen läßt. Es bestehen in Österreich-Ungarn 45 Drahtstiftenfabriken mit einer Gesamtproduktion von 355.500 Meterzentner; dieselben stehen jedoch vielfach in einem Gegensatze, weil die einen die Halbfabrikate selbst verfertigen, die anderen dagegen dieselben kaufen. Von den genannten 45 Unternehmungen kaufen nämlich:

9 mit einer Jahresproduktion von 12 000 Meterzentner fertig gezogenen Draht,

26 mit einer Jahresproduktion von 135 000 Meterzentner bereits den Walzdraht, welchen sie in eigenen Drahtziehereien verarbeiten;

10 mit einer Jahresproduktion von 208 500 Meterzentner erzeugen aber auch den Walzdraht selbst, ja einige darunter bilden nur Teile größerer Hüttenwerke.

Die letztgenannte Gruppe legt das Schwergewicht auf den Zollschutz und die Rentabilität des Halbfabrikates, während die anderen Gruppen auf die Herstellung einer entsprechenden Zoll- und Preisspannung zwischen Walzdraht, bezw. gezogenem Draht und den fertigen Drahtstiften hinarbeiten müssen.

Eine Kartellierung gelang zunächst sieben Fabriken in Böhmen, deren Produktions- und Absatzverhältnisse die Einigung erleichterten. Am 2. September 1889 schlossen die Firmen Gottlieb Bondy in Prag-Lieben, Bullaty & Blaskopf in Budweis, Anton Kunert in Peiperz bei Bodenbach, Richard Hirsch und Schwarz & Beck in Pilsen, Bechert & Co. und Leopold Telatko in Saaz ein Übereinkommen, durch welches sie den Verkauf ihrer Erzeugnisse, und zwar der gezogenen Drähte, des Stahldrahtes, der Möbelfedern, sowie der Drahtstifte einem gemeinsamen Verkaufsbureau in Prag übertrugen. Dasselbe führt den Titel: Kommerzielles Bureau der Draht- und Drahtstiftfabriken Böhmens in Prag. Es übernimmt alle einlaufenden Bestellungen, verteilt

sie mit Rücksicht auf die geographische Lage und die Anteilsquote der einzelnen Etablissements, stellt die Fakturen über die abgelieferte Ware aus, besorgt das Inkasso und übermittelt die eingegangenen Beträge den Fabriken nach Maßgabe ihrer Lieferungen. Die Spesen des Bureaus werden im Verhältnis zu den abgelieferten Quantitäten auf die kartellierten Fabriken verteilt.

Obzwar die Fabriken ihre Produktion reduziert haben, so ist doch eine dauernde Beschäftigung nur möglich unter gleichzeitiger intensiver Pflege des Exportes. In den wichtigsten Absatzgebieten, nämlich in den Balkanländern, in Japan, China, Südamerika und Australien, muß jedoch die österreichische Industrie mit der Industrie Deutschlands und Belgiens konkurrieren, und dies ist wieder nur möglich mit effektivem Verluste bei jedem Waggon Drahtstifte, der zum Export gelangt. Zwischen den Preisen im Inlande und den für den Export erstellten Preisen besteht deshalb eine sehr starke Differenz zu Ungunsten des inländischen Konsums. Der Export in dem Artikel hat sich namentlich in den letzten Jahren sehr gesteigert; begünstigt wurde derselbe auch zolltechnisch durch die Zulassung des Veredlungsverkehres, in welchem ausländischer Walzdraht bezogen und innerhalb einer gewissen Frist zu Drahtstiften verarbeitet exportiert wird. Die Ausfuhr für Drahtstifte weist folgende Mengen auf:

	im Spezialhandel	im Veredlungsverkehr
	in Meterzentnern	
1891	6.668	—
1892	5.674	—
1893	9.277	3.111
1894	10.649	2.336
1895	6.411	2.288
1896	10.020	23.836
1897	13.785	24.521
1898	13.425	28.175
1899	30.296	30.225
1900	22.205	—
1901	30.356	—

Die Begründung des Kartells hatte zweifellos eine Preissteigerung zur Folge, obwohl bei Betrachtung der nachstehenden Tabelle berücksichtigt werden muß, daß in dieser Zeit auch

das entsprechende Halbfabrikat, nämlich der Walzdraht, im Preise gestiegen ist. Die Preise stellten sich pro 100 kg für

	Walzdraht	gezogenen Draht in fl.	Drahtstifte
1888 (vor dem Kartell)	10.50	11.—	12.40
1889 (nach dem Kartell)	11.50	14.05	16.11
1890	12.—	13.89	15.72
1891	12.50	12.65	14.39
1892	12.50	12.93	14.96
1893	12.50	12.98	15.10
1894	11.—	11.54	13.27
1895	10.50	10.84	12.—

Der für grobe Sorten hohe Zollschutz von 6.50 fl. pro 100 kg wurde vom Kartell nicht völlig ausgenützt, weil es die Befürchtung hegte, daß dadurch das Entstehen von neuen Konkurrenzfirmen gefördert würde. Zur Zeit der niedrigen Preise, also vor dem Jahre 1889, schwankte der Grundpreis für Drahtstifte in Deutschland zwischen 13 und 14 Mark. Inklusive Fracht und Zoll würde sich loco Prag ein Preis von ca. 17 fl. ergeben, welcher, wie die obige Tabelle zeigt, nicht erreicht wurde. Im Jahre 1889 aber wurde der Drahtstiftenpreis vom deutschen Kartell mit 17 Mark festgestellt, was bei Anrechnung von Fracht und Zoll einem österreichischen Preise von 19 fl. entsprechen würde.

Eisen, Bleche, Röhren u. s. w.

Die Zeit von 1866—1873 war eine Blütezeit für die österreichische Eisenindustrie, weil ihr die großen Eisenbahnbauten im Inlande reiche Beschäftigung und sicheren Gewinn brachten. Als mit dem Krisenjahre 1873 die Gründungsepoche ein jähes Ende erreichte, bekam gerade die Eisenindustrie den volkswirtschaftlichen Rückschlag am härtesten zu fühlen. Während in dem Jahre 1871 2163 km Eisenbahnen eröffnet worden waren, wurden im Jahre 1875 nur mehr 663 km dem Verkehre übergeben. Die österreichische Roheisenproduktion hatte sich aber in diesen wenigen Jahren verdoppelt, denn sie war von 1.8 Mill. Meterzentner im Jahre 1866 auf 3.7 Mill. Meterzentner im Jahre 1873 gestiegen, und speziell für die Erzeugung des Hauptartikels, der Eisenbahnschienen, war in diesen Jahren eine Reihe von großen Walzwerken errichtet worden. Während die 9 bestehenden Walzwerke eine Leistungsfähigkeit von ca. 120.000 Tonnen repräsen-

tierten, war nun der Inlandsbedarf auf 50—60.000 Tonnen, also auf etwa die Hälfte der inländischen Produktion gesunken. Die einzelnen Etablissements suchten sich zunächst im schärfsten Konkurrenzkampfe untereinander über Wasser zu halten; als sie aber sahen, daß bei dem fortwährenden Jagen nach Bestellungen und den bodenlosen Unterbietungen kein Unternehmen auf die Dauer bestehen könnte, fanden sie den Weg der gegenseitigen Verständigung. Das Schienenkartell wurde das erste Kartell in Österreich.

Die Vereinbarung kam am 15. Dezember 1878 zu stande, und zwar schlossen sich ihr an: die Witkowitzer Bergbau- und Eisenhüttengewerkschaft, die Erzherzog Albrechtschen Eisenwerke in Teschen in Schlesien, das Teplitzer Walzwerk, die Ternitzer Stahl- und Eisenwerke von Schoeller & Co., die Prager Eisen-Industrie-Gesellschaft, ferner die Hüttenberger Eisenwerksgesellschaft und die steirische Eisen-Industrie-Gesellschaft, welche später in der österreichischen Alpinen Montangesellschaft aufgegangen sind. Nach dem Kartellvertrage wurde der sich in einem Jahre ergebende Inlandsbedarf an Eisenbahnschienen unter die Teilnehmer aufgeteilt, wobei die bisherigen Geschäftsverbindungen und die geographische Lage des Werkes speziell berücksichtigt wurden. Um jedoch Ungleichheiten im Ertrage auszugleichen, wurde jedem einzelnen Werke derselbe Schienenpreis gewährleistet, und zwar jener, welcher sich auf Grund der gesamten Ablieferungen durch eine Durchschnittsberechnung ergeben würde. Der Kartellvertrag wurde zunächst bis Ende des Jahres 1881 abgeschlossen, seither aber ohne wesentliche Veränderungen immer wieder erneuert. Der jetzige Ablaufstermin ist Ende Dezember 1902.

Die Preispolitik des Schienenkartells ging darauf hinaus, den Zollschutz für Eisenbahnschienen (2.50 fl. pro Meterzentner) möglichst voll auszunützen. Während beispielsweise die preußischen Eisenbahnverwaltungen ihren Schienenbedarf für das Jahr 1892 mit 111 Mark per Tonne sichergestellt hatten, was einem Betrag von 65.25 fl. entspricht, hatten die österreichischen Eisenbahnen einen Preis von 96 fl. per Tonne zu zahlen, der erst später auf 93 fl. ermäßigt wurde. Das österreichische Handelsministerium hat denn auch, um eine Überspannung der Preise im Inlande zu verhindern, mit Erlaß vom 4. Januar 1883 den österreichischen Privatbahnen den Bezug von Eisenbahnmaterialien aus dem Auslande für den Fall gestattet, „als der Nachweis der

Untunlichkeit der Erzielung gleich günstiger Bedingnisse der inländischen Werke vorher erbracht werden sollte".

Die ungünstige Geschäftslage, aus welcher das Schienenkartell emporwuchs, bestand auch wenigstens zum Teil in den anderen Branchen der Eisenindustrie. Die Schaffung von Kartellvereinbarungen für die anderen Artikel vollzog sich aber deshalb nicht so leicht, weil man es dabei nicht mit wenigen großen Werken, sondern mit einer stattlichen Reihe von Firmen zu tun hatte, die natürlicherweise sehr schwer zu einigen waren; die Produktion dieser Firmen war keine gleichförmige, sie konzentrierte sich nicht auf einen gangbaren Massenartikel, sondern zersplitterte sich auf viele Waren, von denen jede eine andere Geschäftslage aufwies und ein anderes Interesse repräsentierte. Ein eigentliches Kartell nach dem Muster des Schienenkartells wurde im Jahre 1880 für die Herstellung von Tyres (Radkränze) gebildet. Im übrigen suchten sich die einzelnen Werke nach einer Gruppierung, die sich durch die Absatzgebiete ergab, über die Preise zu verständigen. Die durch solche partielle Preisvereinbarungen erzielten Erfolge waren jedoch ziemlich gering, weil dadurch die Produktion keine Regelung erfuhr und überdies keine Kontrolle für die tatsächlichen Preisanstellungen vorhanden war.

Unterdessen hatte sich jedoch in der österreichischen Eisenindustrie ein Umschwung vollzogen, welcher nicht ohne nachhaltigen Einfluß auf ihre Organisation blieb. Es bestanden drei große, zum Teil weit von einander getrennte Centren, nämlich das steirische mit der Alpinen Montangesellschaft an der Spitze, welches sich um den Erzberg herum gruppierte, das böhmische mit der Prager Eisenindustriegesellschaft, das hauptsächlich die Nučicer Erze verarbeitete, und das mährisch-schlesische (Witkowitz), welches die Erze aus Oberungarn bezog. Vor dem Jahre 1878 steuerte die südliche Gruppe etwa zwei Drittel zu der gesamten Roheisenproduktion bei; als aber das Thomas-Gilchrist-Verfahren aufkam, welches die vorteilhafte Verwertung der phosphorreichen Erze in Böhmen und Oberungarn gestattete, da kehrte sich das Verhältnis zu Gunsten der nördlichen Gruppe um. Hand in Hand damit gingen die Konzentrationsbestrebungen dieser Gruppe. Die Prager Eisenindustriegesellschaft fusionierte sich im Jahre 1886 mit dem Teplitzer Walzwerk, dessen Besitzer bereits 1883 die böhmische Montangesellschaft (vorm. fürstl. Fürstenbergsche Montanwerke) erworben hatten. Die auf diese Weise entstandene

böhmische Montangruppe trat im Jahre 1886 in ein engeres Vertragsverhältnis zu der Witkowitzer Bergbau- und Eisenhüttengewerkschaft, wonach sich diese Werke zu einem gemeinschaftlichen Verkauf ihrer Fabrikate einigten und die Produktion der einzelnen Artikel unter sich prozentuell aufteilten.

Der Grundstein zu einem allgemeinen Eisenkartell war damit gelegt. Am 1. Mai 1886 war der Zusammenschluß sämtlicher Werke eine vollzogene Tatsache, und zwar wurde der erste Vertrag auf 20 Monate, nämlich bis 31. Dezember 1887 abgeschlossen. Einbezogen wurden in die Vereinbarung alles Stab- und Façoneisen, Bau- und Waggonträger, Grobbleche, Schmiedestücke, Brücken- und sonstige Eisenkonstruktionen, Kesselschmiedearten und Eisenbahn-Kleinmaterial. Jedes Werk erhielt einen prozentuellen Anteil an dem von der Gesamtheit erzielten Absatze und partizipierte an jeder Erhöhung oder Verminderung des erzielten Gesamtabsatzes im Verhältnis zu der zugesprochenen Quote. Sämtliche Werke hatten einem Evidenzbureau allmonatlich Ausweise über die abgeschlossenen Verkäufe einzusenden; aus der Zusammenstellung dieser Ausweise ergab sich dann, ob ein Werk seine Quote überschritten oder nicht erreicht hatte. Bei dem späteren Ausbau des Kartells wurde am Schlusse einer Kartellperiode von drei Jahren die Gesamtabrechnung gepflogen, und nach dieser mußten jene Werke, welche das ihnen zugewiesene Absatzquantum überschritten hatten, ein Pönale von 1.50 fl per Meterzentner an jene Werke zahlen, welche mit dem Absatze unter der Quote zurückgeblieben waren. Der Aufteilung unterlag übrigens nur der Absatz im Inlande, denn bezüglich des Exportes behielt jedes Werk freie Hand.

Dieses Kartell wurde auf 5 Jahre erneuert, allerdings nicht ohne große Schwierigkeiten, weil einzelne Werke bei dieser Gelegenheit ihre Forderungen gesteigert hatten. Besonders kritisch gestaltete sich die Situation mit dem Ablauf der Kartellperiode Ende des Jahres 1893. Im Januar 1894 wurde aber doch über die wesentlichsten Punkte der neuen Vereinbarung eine Verständigung erzielt und am 5. Juni 1894 in einen endgültigen Vertrag gebracht. Zunächst wurde darin eine neue Regulierung der Quoten vorgenommen, wobei die böhmischen und südlichen Werke einen Zuwachs erhielten, während die ungarischen Werke ihren Absatz von 140.000 auf 120.000 Meterzentner reduzierten. Das gesamte Produktionsquantum, welches sich in Kommerzeisen im

Jahre 1893 auf 2.8 Millionen Meterzentner gestellt hatte, wurde nun derart verteilt, daß die nördlichen Werke etwa 55 und die südlichen etwa 45 Prozent erhielten. Auf die Prager Eisenindustriegesellschaft entfielen dabei ungefähr 27, auf die österreichische Alpine Montangesellschaft etwa 22, auf die Witkowitzer Bergbau- und Eisengewerkschaft 18 und auf die Erzherzog Albrechtschen Werke in Teschen 10 Prozent des Gesamtabsatzes im Inlande. Das Pönale für die Mehrproduktion wurde von 1.50 auf 0.75 fl. per Meterzentner festgesetzt, nachdem gerade diese Bestimmung des alten Kartellvertrages die stärkste Anfechtung erfahren hatte. Das neue Kartell galt zunächst für drei Jahre, nämlich bis Ende 1896.

Bei der folgenden Erneuerung des Kartells wurde eine Reorganisierung desselben vorgenommen. Es wurden vor allem die Brücken- und sonstigen Eisenkonstruktionen, ferner die Schmiedestücke und Kesselschmiedearbeiten aus dem Vertrage ausgeschieden, weil sich in diesen Fabrikaten eine starke Konkurrenz seitens solcher Firmen geltend machte, welche dem Kartellverbande nicht angehörten. Im übrigen wurden aber an Stelle des einen allgemeinen Kartells vier spezielle gebildet, nämlich 1. jenes für Stab- und Façoneisen, 2. das für Bau- und Waggonträger, 3. das für Grobbleche und 4. das für Eisenbahnkleinmaterial. Von den Werken in Österreich gehörten dem Kartell an: die Prager Eisenindustriegesellschaft, die böhmische Montangesellschaft, die Witkowitzer Bergbau- und Eisenhüttengewerkschaft, die Rossitzer Bergbaugesellschaft, die Zöptauer und Stefanauer Bergbau- und Eisenhüttengewerkschaft, die Erzherzogliche Industrieverwaltung in Teschen, die Ternitzer Stahl- und Eisenwerke von Schoeller & Co., das Berg- und Hüttenwerk in Store (Steiermark) und die österreichische Alpine Montangesellschaft, und in Ungarn waren beteiligt: die Rimamurány-Salgó-Tarjáner Eisenwerks-Aktiengesellschaft, die Hüttenwerke der österreichisch-ungarischen Staatseisenbahngesellschaft in Reschitza, die Nadrager Eisenindustriegesellschaft, die ärarischen Eisenwerke, die Herzoglich Sachsen-Koburg-Gothaschen Eisenwerke, die Prihradnyschen Eisenwerke und die Kalaner Bergbau- und Hütten-Aktiengesellschaft. In dem Übereinkommen hatten sich die beiden Gruppen zugesichert, daß die österreichischen Werke ein Quantum von 135.000 Meterzentner jährlich nach Ungarn und die ungarischen Werke das gleiche Quantum nach Österreich zu Kartellpreisen liefern können. Die Preisstellung erfolgte unab-

hängig von dem Kontingentierungsübereinkommen im gegenseitigen Einvernehmen.

Der letzte Kartellvertrag vom Jahre 1897 sollte für fünf Jahre, nämlich bis 31. Dezember 1902 gelten. Aber schon im Jahre 1899 hatte das Kartell einen schwierigen Stand gegen die außerhalb desselben stehenden Werke, welche etwa ein Fünftel der gesamten, 4,7 Millionen Meterzentner betragenden ungarischen Roheisenproduktion repräsentierten. Die hervorragendste ungarische Kartellfirma, die Rimamurány=Salgó=Tarjáner Eisenwerks=Aktien=gesellschaft, suchte nun die außenstehenden Werke an sich zu bringen und erwarb zu diesem Zwecke 10.775 Aktien der Eisen= und Blech=fabriksgesellschaft „Union", sowie sämtliche 100 Kuxe des Grafen Andrássy im Gömörer Komitat, ferner nahezu sämtliche Aktien der Hernádthaler Eisenindustriegesellschaft von der Deutschen Bank gegen die Verpflichtung, die infolge des unrentablen Betriebes entstandenen Passiven zu übernehmen und per Aktie 15 fl. zu bezahlen. Durch diese Erwerbungen hatte die Rimamurányer Gesellschaft ca. 45 % der ungarischen Roheisenerzeugung in einer Hand vereinigt.

Daraus ergab sich aber ein eigenartiges Verhältnis zum Kartell. Man nahm an, daß die Rimamurányer Gesellschaft mit den neu erworbenen Etablissements, deren Umfang dem der alten nahezu gleich kam, dem Kartell beitreten und nur einen Anspruch auf Erhöhung der Quote geltend machen werde. Statt dessen stellte sich die Gesellschaft auf den formell allerdings richtigen Standpunkt, daß die Werke der Union und der Hernádthaler als selbständige Unternehmungen fortbestehen, eine Änderung in den bestehenden Abmachungen daher nicht notwendig sei. Die österreichischen Werke dagegen sahen sich nun der Gefahr ausgesetzt, daß die Rimamurányer Gesellschaft sich durch Vorschiebung der angekauften, außerhalb des Kartells verbleibenden Werke der eingegangenen Verpflichtungen jederzeit entledigen könne. Die österreichische Gruppe kündigte auch am 21. Oktober 1900 das Kartell mit dem Hinweise auf eine Bestimmung des Übereinkommens, wonach mit außerhalb des Kartells stehenden Werken nur gemeinschaftlich und im Einvernehmen verhandelt werden könne. Auch die Reschitzaer Werke der österreichisch=ungarischen Staatseisenbahngesellschaft traten aus dem ungarischen Kartell aus, sodaß dieses zu bestehen aufhörte. Ein scharfer Konkurrenzkampf mit einem allgemeinen Rückgang der Preise war die nächste Folge der Sprengung.

Im Jahre 1901 wurden neuerliche Verhandlungen eingeleitet, welche zwar nicht zur Erneuerung des alten Kartells führten, da die krainische Eisenindustrie-Gesellschaft und die Rossitzer Gewerkschaft von ihren Mehrforderungen nicht abgehen wollten, wohl aber zur Syndizierung der 7 maßgebenden Werke: Alpine Montan-Gesellschaft, böhmische Montan-Gesellschaft, Erzherzog Friedrich-Werke, Eisenwalzwerk Hahn in Oderberg, Prager Eisenindustrie-Gesellschaft, Ternitzer Werke von Schoeller und Witkowitzer Gewerkschaft. Der neue Vertrag vom Februar 1902 unterscheidet sich von den älteren Vereinbarungen vor allem dadurch, daß nunmehr alle jene Artikel einbezogen sind, welche die großen Eisenwerke erzeugen, wie Stabeisen, Träger, Bleche, Bandagen, Schienen und Gußwaren. Ferner ist die Organisation eine viel straffere. Es wurde genau festgestellt, welche Artikel und Qualitäten jedem einzelnen Werke zugestanden sind. Jedes Werk verpflichtet sich für die Vertragsdauer von 10 Jahren nur die vertragsmäßig zugestandenen Artikel zu erzeugen und seine Produktion auf andere Artikel nicht auszudehnen. Keinem Werke wird es gestattet, mit einem Artikel außerhalb des Verbandes zu bleiben, wie dies früher der Fall war. Der Vertrag enthält Bestimmungen nicht bloß über die Produktionsquoten, sondern auch über die Gebietsquoten, indem nämlich auf die einzelnen Werke je nach ihrer geographischen Lage innerhalb der ihnen zugewiesenen Gesamtquoten die Gebiete verteilt werden. Bei allen wichtigen Fragen muß ein Beschluß durch gemeinsames Einvernehmen sämtlicher Werke erzielt werden.

Nach Fertigstellung dieses Syndikates vereinigten sich auch die ungarischen Werke auf gleicher Grundlage; es schlossen sich an die Rima-Murányer-Eisenwerks-Gesellschaft, welche als Besitzerin der Hernádthaler Gesellschaft und der Unionfabrik eine Erhöhung des Kontingentes und eine Bar-Entschädigung erhielt, die ärarischen Werke, ferner die Werke von Reschitza, Kalan, Nadrag, Vares und Coburg. Beide Kartelle schlossen sodann ein Übereinkommen, welches den ungarischen Werken nach Österreich einen Import von 300.000 Meterzentner und den österreichischen Werken einen Import von 180.000 Meterzentner gestattet, sodaß den ersteren ein Präzipuum von 120.000 Meterzentner verbleibt. Bezüglich der Organisation wurde vereinbart, daß dem dreigliedrigen Exekutiv-Komitee des österreichischen Kartells ein ebenfalls aus drei Mitgliedern bestehendes Exekutiv-Komitee des

ungarischen Kartells gegenübergestellt wird und in allen gemeinsamen Fragen das Gesamtkomitee entscheidet. Sowohl in Budapest als auch in Wien werden Evidenzbureaus errichtet.

Über die Geschäftsverhältnisse des Kartells orientiert folgende Übersicht:

Absatz der kartellierten österreichischen Eisenwerke im Inlande

Jahr	Stab- und Façoneisen	Träger	Grobbleche	Eisenbahn-Kleinmaterial	Schienen	Waggonbestandteile (Tyres etc.)	Gesamt-Absatz
	in 1000 Meterzentner						
1887	1.461	254	170	92	801	—	2778
1888	1.582	288	226	112	760	—	2968
1889	1.797	359	266	93	580	—	3095
1890	1.489	355	233	129	669	—	2875
1891	1.688	323	241	74	501	—	2827
1892	1.777	403	235	85	440	—	2940
1893	1.717	463	283	92	465	—	3020
1894	2.017	554	303	110	510	—	3494
1895	1.899	712	361	117	557	—	3646
1896	2.069	745	363	137	657	—	3971
1897	2.221	845	315	146	736	205	4468
1898	2.483	971	345	191	964	210	5168
1899	2.499	946	351	180	869	205	5050
1900	2.410	868	305	110	540	201	4434

Absatz der kartellierten österreichischen Eisenwerke ins Ausland

Jahr	Direkter Export	Indirekter Export	Für den Bau von Seeschiffen (ohne Zollschutz)	Gesamt-Export
	in 1000 Meterzentner			
1887	16	28	18	62
1888	24	17	36	77
1889	14	17	36	67
1890	21	24	27	72
1891	21	26	27	74
1892	9	71	38	118
1893	51	31	36	118
1894	27	23	68	118
1895	21	34	26	81
1896	40	32	37	109
1897	34	44	34	112
1898	87	63	33	183
1899	260	108	118	486
1900	348	76	114	538

Wir sehen daraus, daß sich der inländische Absatz gehoben und durch die Regelung des Kartells eine ziemlich konstante Entwicklung genommen hat. Dagegen kann beim Export, wenn

man von den letzten anormalen Jahren absieht, von einer erheblichen Zunahme nicht die Rede sein. Das Kartell sucht eine über den inländischen Bedarf gehende Produktion zu vermeiden und braucht daher den gewiß weniger lohnenden oder sogar Opfer erheischenden Export nicht zu kultivieren. Am stärksten sind dabei noch die Lieferungen für die Seeschiffe, bei denen allerdings das inländische Fabrikat nicht durch Zoll geschützt wird gegen die ausländische Konkurrenz, von heimischen Schiffahrtsunternehmungen aber doch möglichst bevorzugt wird.

Zur Beurteilung der Preisgestaltung seien die Preise für den gangbarsten Artikel, nämlich für Stabeisen, angeführt und ihnen die Parität für das deutsche Eisen gegenübergestellt. Der Zoll für nicht façoniertes Stabeisen wurde im Zolltarif vom Jahre 1878 mit 2.50 fl. festgesetzt, im Jahre 1882 auf 2.75 fl. erhöht, im Vertrage mit Deutschland aber ab 1. Februar 1892 wieder auf 2.50 ermäßigt.

Der Grundpreis für 1 Meterzentner Stabeisen franko Wien stellte sich

Jahr	für böhmische Qualität der österr. kartell. Werke Gulden	Parität der deutschen Eisenpreise inkl. Fracht und Zoll Gulden
1888	10.50 bis 11.—	—
1889	11.— „ 12.75	—
1890	12.75 „ 11.75	14.— bis 13 50
1891	11.75 „ 11.50	13.25 „ 12.50
1992	11.50 „ 11.—	12.25 „ 11.25
1893	11.— „ 10.50	11.— —
1894	10.50 —	} 11.— „ 10.—
1895	10.50 „ 10.25	
1896	10.25 „ 10.50	10.75 „ 12.—
1897	10.50 —	12.— „ 11.75
1898	10.50 „ 10.—	11.75 „ 12.75
1899	10.25 —	12.25 „ 15.—
1900	10.— —	15.— „ 16.—

Aus der Zusammenstellung geht hervor, daß zwar im allgemeinen der Zollschutz möglichst ausgenützt wurde, daß aber die Preise ziemlich konstant geblieben sind, auch in den Zeiten der Hochkonjunktur im Auslande, wie in den Jahren 1890 und 1899. Mit Auflösung des Kartells trat eine Ermäßigung der Preise um 10—15 % ein. Die vielfachen Klagen der Eisen konsumierenden

Industrien über zu hohe Eisenpreise im Inlande haben das Handelsministerium veranlaßt, am 23. und 24. Januar 1899 eine Enquete in dieser Angelegenheit zu veranstalten; dieselbe verlief jedoch völlig resultatlos.

Im Jahre 1886 wurden neben dem großen Eisenkartell noch andere Kartelle in dieser Industrie begründet. Zunächst vereinigten sich die Produzenten der Halbfabrikate, wie Ingots, Plattinen u. s. w. Die Vereinigung dauerte bis zum Jahre 1896, wurde aber dann nicht mehr erneuert, weil sich eine Überproduktion in diesen Artikeln nicht fühlbar gemacht hatte. Ferner wurde das Kartell der Feinblechwalzwerke geschaffen, welches sich jedoch im Jahre 1894 zerschlug, da einige Teilnehmer mit ihren Mehrforderungen nicht durchdrangen, und trotz verschiedener Versuche auch nicht mehr erneuert werden konnte. Dagegen besteht das Kartell der Röhrenwalzwerke fort, welches im Jahre 1887 ins Leben gerufen wurde. Dasselbe endete mit Beginn des Jahres 1892, wurde aber Mitte 1893 wieder erneuert, lief dann am 31. Dezember 1896 ab, um nach abermaliger Unterbrechung im Herbst 1898 für die Zeit bis zum 31. März 1903 erneuert zu werden. Demselben gehören an die Witkowitzer Bergbau- und Eisenhütten-Gewerkschaft, das Röhrenwalzwerk Schönbrunn (Aktiengesellschaft), das Röhrenwalzwerk von Albert Hahn in Oderberg, die deutsch-österreichischen Mannesmannröhrenwerke in Komotau und die ungarischen Staatswerke.

Emailgeschirr.

Die Eisenindustrie war frühzeitig darauf bedacht, die allgemeine Verwendung des eisernen Geschirres dadurch zu ermöglichen, daß es gegen Rost und Säuren widerstandsfähig gemacht wurde; das teuere Kupfergeschirr und das schlechte irdene Kochgeschirr sollte aus den Haushaltungen allmählich verdrängt werden. Man suchte dies zunächst dadurch zu erreichen, daß man die Geschirre aus Gußeisen verfertigte und mit einer schützenden Glasur versah. Diese Art der Fabrikation wurde in Österreich zunächst im Jahre 1833 in Brünn von den Gebrüdern Bartelmus aufgenommen, vermochte jedoch keine größeren Dimensionen anzunehmen, weil das gußeiserne Geschirr zu schwer und zu spröde war.

Verschiedene technische Verbesserungen führten dazu, daß Mitte des 19. Jahrhunderts die Geschirre aus je einem Stücke Blech

gestanzt und sodann auf beiden Seiten emailliert wurden. Nun erst wurde dem Artikel ein großer Konsum eröffnet. Der industrielle Unternehmungsgeist bemächtigte sich dessen, und bald entstanden in Österreich mehrere größere Unternehmungen, welche sich ausschließlich mit der Herstellung dieses Artikels beschäftigten. Der Anreiz war aber zu groß, die Produktion stieg in einem weit rascheren Tempo, als dies durch die Vermehrung der Nachfrage gerechtfertigt gewesen wäre. Eine maßlose Konkurrenz entstand in dem Artikel, welche durch die Angabe eines Gewährsmannes der Prager Handels- und Gewerbekammer drastisch illustrirt wird. Er berechnet nämlich, daß sich bei Großverkäufen an Rabatten und Provisionen von den im Preiskourant verzeichneten Preisen ein Abzug von 69½—72½ % ergab. Wenn also 100 kg Blechgeschirr nach dem Preiskourant mit 228 fl. berechnet wurden, so mußten durchschnittlich 71 %, also 161.88 fl. abgerechnet werden und nur 66.12 fl. verblieben der Fabrik.

Diese Verhältnisse waren unhaltbar und brachten die Idee eines Kartells zur Reife. Nach längeren Verhandlungen wurde im Herbst 1892 ein Verband der Emailwerke begründet. Zweck des Verbandes war es, das Produktionsquantum in Einklang zu bringen mit dem Absatze. Es wurde die gesamte Jahresproduktion der kartellierten Werke auf 2.200.000 fl. festgestellt und nach nachstehendem Schlüssel auf die 14 Firmen des Kartells verteilt:

	Prozent
Haardt & Co. in Knittelfeld, St. Michael und Brüx	21.8
Brüder Bartelmus in Brünn	11.2
Aug. Bartelmus & Witwe in Brünn	7.1
Brüder Gottlieb & Brauchbar in Brünn	9.7
E. A. Lange in Grünthal in Böhmen	4.9
Carl Döhner in Wien-Simmering	9.1
L. F. Leese in Friedland	2.2
E. Neher in Seebach bei St. Ruprecht (Kärnten)	5.9
Sternlicht & Co. in Losoncz	9.0
C. Napravnik in Kralup	4.0
Kleiner & Fleischmann in Mödling	2.2
Vinc. Gečmen in Prag—Bubna	6.1
Franz Schwenk in Waidhofen a. d. Ybbs	2.7
Ungarische Staatseisenwerke	4.1
	100.—

Im Jahre 1893 wurde das Kartell auf drei Jahre, bis Ende 1896, verlängert und gleichzeitig straffer organisiert. Es wurde ein Zentralverkaufsbureau geschaffen, welches die Aufträge zu übernehmen und die Verkäufe durchzuführen hatte auf eigenen Namen, jedoch für Rechnung der kartellierten Werke. Die Vertreter sämtlicher Werke konnten zu einer Plenarversammlung zusammentreten, um über wichtige Vorkommnisse der Vereinigung Beschluß zu fassen. Aus der Mitte dieser Versammlung wurde als Vollzugsorgan ein 7gliedriges Komitee gewählt, welches monatlich eine Sitzung abzuhalten und dem Bureau die Direktiven zu geben hatte.

Das Kartell erstreckte seine Wirksamkeit nicht bloß über die österreichisch-ungarische Monarchie, sondern auch über Serbien, Bulgarien und Rumänien. Außer den kartellierten Werken gab es in der Vereinigung noch die „liierten Werke“, welche zwar selbst verkaufen konnten, jedoch nur zu den vom Kartell festgesetzten Preisen und Konditionen. Sie konnten an der Vollversammlung ebenfalls teilnehmen, aber nur mit beratender Stimme.

Mit Ende des Jahres 1894 wurde das Kartell aufgelöst und damit einer wilden Konkurrenz Tür und Tor geöffnet. Trotz der Erschütterung der Geschäftslage wurden einige neue Werke in Betrieb gesetzt. Erst im zweiten Halbjahre 1895 wurde der Verkauf neuerdings zentralisiert, die Produktion kontingentiert und für die Kreditgewährung eine feste Norm geschaffen. Wenn auch noch nicht alle Werke sich angeschlossen haben, so wurde doch eine Besserung im Preise und in den Verkaufsbedingungen erzielt. Im Jahre 1896 wurde bereits von seiten des österreichischen Kartells mit den Emaillierwerken in Deutschland und Belgien Fühlung genommen, woraus sich zunächst eine lose Verbindung der größten exportierenden Werke der genannten drei Staaten ergab. Die beabsichtigte Gründung eines deutschösterreichischen Kartells scheiterte zunächst.

Im Jahre 1897 vollzog sich in den Verhältnissen des gemeinsamen kommerziellen Bureaus insofern eine Änderung, als die Warenabteilung der österreichischen Länderbank (Emailsektion) den Verkauf der Erzeugnisse für 15 österreichische und ungarische Werke auf 5 Jahre übernahm. Unter der Ägide dieser Bank waren schon im Jahre 1894 einige der hervorragendsten Emailgeschirrfabriken, nämlich die der Firma Haardt & Co. in Knittelfeld und St. Michael (später auch Brüx), ferner die Brünner

Etablissements der Brüder Bartelmus und Aug. Bartelmus & Witwe zu der Aktiengesellschaft „Austria“ fusioniert worden.

Ein schwerer Schlag traf das Kartell durch die Schritte, welche zwei dem Verbande angehörenden Firmen gegen die Rechtswirksamkeit der geschlossenen Vereinbarung unternahmen, und die schließlich im Jahre 1900 zur Rechtsungültigkeitserklärung und Auflösung des Kartells führten. Die Details dieses Prozesses wurden bereits bei Besprechung der rechtlichen Behandlung der Kartelle in Österreich angeführt.

In der ersten Hälfte des Jahres 1901 hat sich jedoch das die bedeutendsten deutschen Emaillierwerke umfassende Verkaufsbureau vereinigter Emaillierwerke, Gesellschaft mit beschränkter Haftung in Berlin, mit der österreischen Aktiengesellschaft „Austria“ zu einem Syndikat für den Export vereint und ein Exportzentralbureau kontinentaler Emaillierwerke zu Berlin errichtet.

Fez.

Die Fezfabrikation ist eine spezifisch österreichische Industrie, welche im Jahre 1818 zu Strakonitz in Böhmen begründet wurde, wo früher sehr viel Strumpfstrickerei betrieben wurde. Der Artikel kam seiner Natur nach nur für den Export nach dem Orient in Betracht. Es gelang jedoch der österreichischen Industrie, die bis dahin auf den Levantemärkten herrschende französische Konkurrenz aus dem Felde. zu schlagen und dem eigenen Absatze die Wege zu ebnen. Die Produktion erreichte jährlich etwa 800 000 bis 900 000 Dutzend im Werte von etwa 6 Mill. K.

Im Jahre 1899 wurden nun mit Hilfe der Österreichischen Kreditanstalt sämtliche Fabriken zur „Aktiengesellschaft der österreichischen Fezfabriken“ vereinigt. Das Kapital wurde mit 6.2 Mill. Kr. festgestellt. Die Vereinigung erfolgte in der Weise, daß die Aktiengesellschaft die bestehendeu Fezfabriken aufkaufte, nämlich die Etablissements von:

Wolf Fürth & Co. in Strakonitz um 1.080.000 K.

Hg. Stein senior in Strakonitz um 740.000 K.

H. Stein & Co. in Strakonitz um 800.000 K.

Mathias Zucker & Co. in Strakonitz um 740.000 K.

A. Volpini & Söhne in Niklasdorf um 1.080.000 K.

Jg. Bondys Nachf. H. u. E. Stransky in Husinetz um 240.000 K.

J. Klein & Sohn in Pisek um 450.000 K.

Den übrigen drei Fabriken, nämlich Russo & Finzi in Troppau, Adolf Münch & Sohn in Triesch (bei Iglau) und Theodor Gülcher & Sohn in Unter-Waltersdorf wurde die Erzeugung um 750.000 K. abgekauft, wovon jedoch 150.000 K. auf Ablösung für Maschinen entfallen; der Betrag von 600.000 K., welcher sich als Kompensation für die Auflösung der Fezfabrikation darstellte, wurde auf die einzelnen Syndikatsanteile aufgeteilt und der Wert, zu welchem die Aktien von den Syndikatsteilnehmern übernommen wurden, um die entsprechende Quote erhöht. Die eigentliche Entschädigung figuriert daher nicht in der Bilanz der Gesellschaft, sondern nur der Betrag für die aufgekauften Maschinen. Die Aktiengesellschaft übertrug den Alleinverkauf ihrer Erzeugnisse der Firma Orosdi & Back in Konstantinopel. Da sich andere Händlerfirmen, welche bis dahin an dem Vertriebe ebenfalls teilgenommen hatten, dadurch geschädigt fühlten, entstand eine lebhafte Bewegung gegen die Fusionierung und eine Propaganda für die Begründung von Konkurrenzunternehmungen in der Türkei.

Filz.

Die Erzeugung von Wollfilzen wird in Österreich von drei Unternehmungen in Mähren betrieben, wovon jedoch nur eine, die im Jahre 1890 begründete Aktiengesellschaft der österreichischen Filzfabriken in Brünn, sich ausschließlich mit dem Artikel befaßt. Der inländische Konsum ist aber ein geringer, weil ein größerer Bedarf nur seitens der Filzschuhfabrikation besteht; viel kleinere Quantitäten finden für Fußbodenbeläge, Sattler- und Dekorationsarbeiten Verwendung.

Bei dem eng begrenzten Inlandskonsum entstand in den letzten Jahren eine starke Überproduktion mit allen verderblichen Folgen. Eine besondere Aufmerksamkeit wurde deshalb dem Exportgeschäfte gewidmet, welches sich auch tatsächlich in den letzten Jahren ziemlich rasch, und zwar hauptsächlich nach Deutschland, England, Rußland und Belgien, entwickelte; die Ausfuhr in Filzen und Filzwaren stellte sich nämlich auf:

1895:	641	Meterzentner,
1896:	972	„
1897:	734	„
1898:	1309	„
1899:	2049	„
1900:	1758	„

Außerdem wurde, um der Deroutierung des inländischen Marktes Einhalt zu gebieten, im Jahre 1899 zwischen der obenerwähnten Aktiengesellschaft und der Aktiengesellschaft für Wollindustrie in Brünn eine Vereinbarung geschlossen, der zufolge beide Firmen für Maschinenfilze ein gemeinsames Verkaufsbureau in Brünn und Wien unter einheitlicher Leitung errichteten und für den Verkauf dieses Artikels einheitliche Konditionen feststellten.

Flaschen.

Flaschen aus naturfarbigem Glas für Bier, Wein u. s. w. sind ein Massenartikel der Glasindustrie geworden. In Österreich wird die Jahresproduktion in solchen Flaschen auf 70 Millionen Stück geschätzt, Deutschland aber verzeichnet bereits das Zehnfache dieses Produktionsquantums. Die Flaschenglasfabrikation in ihrer neueren Betriebsweise mit Wannensystem wurde durch die im Jahre 1872 begründete österreichische Glashüttengesellschaft in Aussig eingeführt; ihr folgte Friedr. Siemens mit einem großen Etablissement in Neusattl bei Elbogen. Gegenwärtig sind etwa 8—10 Werke in der Monarchie ausschließlich für die Flaschenfabrikation eingerichtet, abgesehen von zahlreichen kleineren Fabriken, welche dieselbe nebenbei betreiben.

Zu einer Kartellierung sämtlicher Fabriken ist es trotz wiederholter Bestrebungen nicht gekommen, dagegen haben die zwei genannten maßgebenden böhmischen Fabriken im Juli 1889 ein „Zentralverkaufsbureau der vereinigten Flaschenfabriken Aussig und Neusattl bei Elbogen" in Prag errichtet. Sie hatten nämlich die Wahrnehmung gemacht, daß infolge der Ungleichmäßigkeit der Aufträge ihre Betriebe bald durch Überhäufung mit Bestellungen, bald durch Unterbrechungen sehr zu leiden hatten. Es wurde deshalb der Verkauf zentralisiert, um eine kontinuierliche Beschäftigung beider Fabriken zu ermöglichen, ihnen die Anpassung an einzelne Spezialartikel zu erleichtern und schließlich auch eine Verringerung der Verkaufsspesen herbeizuführen. Das Bureau übernimmt die Aufträge direkt oder sammelt sie auch durch Agenten ein und verteilt dann die Bestellungen auf die zwei Fabriken nach Maßgabe des für die Lieferungsanteile vereinbarten Prozentsatzes. Hierbei wird darauf geachtet, daß jeder Fabrik das natürliche Absatzgebiet gewahrt bleibt, damit unnötige Frachtkosten erspart werden.

Daß die vereinigten zwei Firmen auch in anderer Hinsicht,

bezüglich der Preise und Verkaufskonditionen, Hand in Hand gehen, ergibt sich aus der Zentralisierung des Verkaufes von selbst. Dagegen ist eine nicht durch die Marktlage gestützte Preiserhöhung deshalb unmöglich, weil diesem Verkaufsbureau die zahlreichen übrigen Fabriken in vollständig freier Konkurrenz gegenüberstehen. Von seiten dieses Bureaus wird darauf hingewiesen, daß die Preise trotz der Vereinigung erheblich, bei manchen Sorten bis über 30 % zurückgegangen sind.

Gablonzer Glaswaren.

Sehr eigenartige und interessante Kartellbildungen haben sich im Laufe des letzten Dezenniums innerhalb der Gablonzer Glaswarenindustrie vollzogen. In der nordböhmischen Stadt Gablonz und ihrer Umgebung sind nämlich etwa 25.000—30.000 Personen mit der Erzeugung von allerlei Kurzwaren aus Glas und Metall, wie Knöpfen, schwarzen und bunten Perlen, Besatzsteinen, Hutschmuck, Armreifen und Krystallartikeln beschäftigt, welche zumeist für den Export bestimmt sind und nach allen Gegenden der Welt versendet werden. Der Betrieb ist in der Weise organisiert, daß etwa 180 Exportfirmen die Waren im Wege der Hausindustrie anfertigen lassen und sodann den Vertrieb besorgen. Der Geschäftsgang ist ein sehr ungleichmäßiger, weil plötzliche Änderungen im Geschmack und in der Mode, kriegerische Ereignisse, Elementarkatastrophen und Epidemien in den überseeischen Gebieten den Absatz in wichtigen Artikeln vollständig lahmlegen können. Krisen treten daher sehr häufig auf und haben in neuester Zeit zu Vereinbarungen geführt.

Bereits im Jahre 1890 haben sich die Exporteure bezüglich des Artikels Glasknöpfe über gewisse Minimalpreise verständigt. Da sich diese Verständigung bewährte, wurde am 6. Mai 1892 zwischen den Glasknopf-Exporteuren und -Lieferanten (d. i. Glasknopferzeugern oder Gewerksbesitzern) eine Konvention abgeschlossen. Als Gründe wurden bezeichnet: 1. die Notwendigkeit, den Preis des Glasknopfes auf einer bestimmten Minimalhöhe zu erhalten und zu verhindern, daß derselbe durch eine andauernde Preiserniedrigung aufhört, Gegenstand der Mode und des Verkehres zu sein; 2. die Notwendigkeit, den Arbeitern ein gewisses Existenzminimum zu sichern und auf diese Weise unregelmäßige und willkürliche Schwankungen der Erzeugungspreise hintanzuhalten; 3. die Erwägung, daß durch Minimaleinkaufs-

preise die Glasknopfindustrie dem Gablonzer Bezirke erhalten und deren Verschleppung am wirksamsten begegnet wird. Die Konvention selbst ist eine Verbindung von Einkaufs- und Verkaufskartell. Sie setzt einen detaillierten Preistarif für alle Arten von Glasknöpfen fest und zwingt einerseits den Käufer, also den Exporteur, einen gewissen Mindestpreis zu zahlen, andrerseits den Verkäufer, unter einem gewissen Preise nichts abzugeben. Die Zahl der Beteiligten ist im Verhältnis zu anderen Kartellen eine sehr große, denn mehr als 600 Firmen und Personen hatten das Übereinkommen unterzeichnet; die Zahl der Interessenten überhaupt belief sich auf mehr als 1000. Im Übertretungsfalle wurde vom Exporteur eine Konventionalstrafe von 200 fl., vom Lieferanten eine solche von 100 fl. verwirkt. Die Überwachung und Durchführung des Vertrages wurde 24 Bevollmächtigten anvertraut, von denen 12 Personen aus dem Stande der Exportfirmen, 12 Personen aus dem Stande der Lieferanten (und zwar 6 aus der Genossenschaft der Schleifmühlenbesitzer und 6 aus der Genossenschaft der Glaswarenerzeuger) zu wählen waren. Diese Bevollmächtigten hatten auch als Schiedsgericht zu fungieren. Die Konvention trat am 1. September 1892 in Kraft und wurde auf 2 Jahre unkündbar geschlossen.

Im Herbst 1894 wurde im Anschluß an diese Vereinbarung in der Glasknopfbranche ein Kartell zum Zwecke der Sicherung von Minimalarbeitslöhnen geplant. Es hatte sich nämlich herausgestellt, daß einige Lieferanten unter die Konventionspreise gingen, indem sie die Arbeitslöhne herabdrückten. Die Exporteure, also die großen Unternehmer, stellten sich nun auf die Seite der Arbeiter und erklärten, ein Kartell schließen zu wollen, mit der Verpflichtung, bei jenen Lieferanten nichts mehr zu kaufen oder zu bestellen, welche ihren Arbeitern die Minimallöhne nicht zahlen und aus diesem Grunde vom Schiedsgerichte verurteilt worden sind; der Name derselben sollte in öffentlichen Blättern bekannt gegeben werden. Der Versuch scheiterte jedoch, gleich ähnlichen Versuchen in früheren Jahren, an der mangelhaften Organisation der Lieferanten und Arbeiter.

Diese sogenannten Knopfkonventionen wurden bald deshalb überflüssig, weil sich von der Mitte des Jahres 1896 ab die Mode von den Glasknöpfen ganz abwendete, so daß die Erzeugung des Artikels fast aufhörte. Die Unternehmer und

Arbeiter wandten sich anderen Zweigen der gleichen Industrie zu, welche besseren Geschäftsgang aufwiesen.

Im Jahre 1897 brach jedoch mit elementarer Gewalt in der Gablonzer Industrie eine heftige Krise aus, die sich auch in großen Arbeiterstrikes kundgab. Viele Ursachen hatten hierbei zusammengewirkt. Die aus der Knopfindustrie, die ihre Existenzberechtigung verloren hatte, kommenden Arbeitskräfte vermehrten in den anderen Branchen das Arbeitsangebot, welches die Lage der Arbeiter umso eher herabdrücken mußte, als sich der Bedarf an Arbeitskräften infolge der großen technischen Fortschritte in der Zwischenzeit eher vermindert hatte. Die Erzeugung der kleinen schwarzen Perlen, eines Hauptartikels, erfolgte früher im Handbetriebe durch Zerstückelung von hohlen Glasstengeln; nunmehr waren Sprengmaschinen eingeführt, welche eine große Zahl von Arbeitern überflüssig machten; die erste Einführung dieser Maschinen hatte Ende der achtziger Jahre sogar zu Arbeiterrevolten geführt. In der Herstellung von Edelsteinimitationen aus Glas und von Krystallwaren war durch Einführung neuer Prozesse, welche das mühsame Schleifen und Polieren durch Pressen, beziehungsweise Erhitzen der Oberflächen bis zur Schmelztemperatur ersetzten, ebenfalls der Aufwand an menschlicher Arbeitskraft in ganz ungeahntem Maße herabgesetzt worden. Dazu kamen die Konkurrenz, welche speziell in der Steinwarenbranche die Industrie des französischen Jura entfaltete, ferner die raschen Veränderungen in der Mode und Absatzgelegenheit bei der Bijouteriewarenindustrie (Broschen, Hutnadeln, Armbänder, Fingerringe u. s. w.), schließlich auch Hindernisse in den Absatzgebieten, denn die indische Pest beispielsweise unterbindet den Verkauf eines der wichtigsten Artikel, nämlich der sogenannten Bangles (Armreifen aus Glas).

Unter den Maßnahmen, welche zur Beilegung der Krise ergriffen wurden, spielten die Konventionen zwischen den Interessenten eine große Rolle. Die wichtigste darunter war die Krystalleriekonvention, welche von den Rohglasfabrikanten, Exporteuren und Krystallglaswarenerzeugern des Gablonzer Industriebezirkes am 31. Oktober 1898 abgeschlossen wurde. Der wesentliche Inhalt derselben war folgender:

1. Die Exporteure verpflichteten sich, die Artikel dieser Branche, welche in einem besonderen Verzeichnis angeführt waren, nur von den Erzeugern zu kaufen, welche Teilnehmer der Kon-

vention waren. Weiter verpflichteten sich die Exporteure und Erzeuger, nur zu den gleichzeitig vereinbarten Bruttoverkaufspreisen ab Erzeugungsort, bezw. ab Gablonz mit höchstens 2 % Kassaskonto Ware zu liefern; außer diesem Kassaskonto sollte nur den der Konvention beigetretenen Exporteuren des Gablonzer Industrierayons ein Warenrabatt von 10 % gewährt werden.

2. Die Krystallwarenerzeuger verpflichteten sich, den Arbeitern mindestens die in einer Lohnliste vom 15. Juni 1890 verzeichneten Löhne zu bezahlen. Im Falle der Ausgabe von Arbeit außerhalb der eigenen Betriebsstätten sollte dem Lohnschleifer ein 15 %iger Zuschlag zu den Löhnen des Konventionstarifs gewährt werden.

3. Die Rohglasfabrikanten verpflichteten sich, die in Betracht kommenden Artikel nur an solche Erzeuger zu liefern, welche Teilnehmer der Konvention waren.

Übertretungen sollten durch Geldbußen geahndet werden, zu deren Sicherung jedes Mitglied zwei datumlose Accepte in bianco bei der Handels- und Gewerbekammer in Reichenberg zu deponieren hatte. Zur Leitung wurde ein geschäftsführender Ausschuß berufen, welcher aus 3 Exporteuren, 3 Erzeugern, 1 Rohglasfabrikanten und 3 Arbeitern zu bestehen hatte. Streitigkeiten kamen vor ein Schiedsgericht, welches unter dem Vorsitze eines Mitgliedes des Präsidiums der Handels- und Gewerbekammer in Reichenberg aus Mitgliedern des geschäftsführenden Ausschusses nach einem bestimmten Schlüssel zusammengesetzt werden sollte.

Der Konvention gehörten 115 Mitglieder an, wovon auf die Gruppe der Exporteure 42 und auf die Gruppe der Erzeuger 73 entfielen. Die Zahl der in dieser Industrie beschäftigten Arbeiter betrug 1606 (1142 Männer und 464 Frauen). Die Arbeitslöhne erfuhren durch die Lohnliste eine Steigerung von 30—40 %.

Die gleichen Ziele verfolgte eine am 22. Oktober 1898 in Geltung getretene Konvention in der Schwarzglasbranche. In der Erzeugung von schwarzen Besatzperlen war durch den Übergang der Hausindustrie in eine Großindustrie eine Überproduktion eingetreten, welche in einen planlosen Konkurrenzkampf ausartete. Der Artikel wurde qualitativ verschlechtert, wodurch das kaufende Publikum entfremdet wurde, auch Quantitätsverkürzungen kamen vor, indem die Bunde mit ungleicher Stückanzahl geliefert wurden; der Lohndruck schließlich warf die

Arbeiterschaft in großes Elend und trieb sie zum Strike. Die Lieferanten einigten sich über bestimmte Preise und verpflichteten sich, nur denjenigen Exporteuren zu liefern, welche ihrerseits nur von den Angehörigen der Konvention zu kaufen erklärten. Die Rohglasfabrikanten wiederum verpflichteten sich in einem Zusatzübereinkommen, das zur Erzeugung nötige schwarze Stengelglas nur nach bestimmten Qualitätstypen und nur an die Teilnehmer der Konvention zu liefern.

Am 25. Juli 1898 sollte in der Industrie für Glasarmringe eine Konvention in Kraft treten, welche auf folgende Grundsätze aufgebaut war:

1. Die Exporteure verpflichteten sich, Aufträge auf bestimmte, einen Massenartikel bildende Glasringe nur zu den gleichzeitig festgesetzten Verkaufspreisen und Konditionen zu übernehmen.

2. Die Lieferanten verpflichteten sich, sich an die festgesetzten Preise und Konditionen zu halten, ihre Ware nur an die der Konvention angehörenden Exporteure zu liefern und nichts direkt zu exportieren.

3. Die Lieferanten verpflichteten sich ferner, die im Einvernehmen mit der Arbeiterschaft festgestellten Arbeitslöhne auf das strengste einzuhalten.

4. Die Rohglasfabrikanten verpflichteten sich, nur an die dem Übereinkommen angehörenden Lieferanten und Schleifereibesitzer das Glasmaterial zu liefern.

Die Glasringkonvention kam nicht zu stande, weil kurz vor der Unterzeichnung die Lieferanten eine ablehnende Haltung einnahmen und auch die Arbeiter neue Forderungen stellten. Die Schwarzglaskonvention scheiterte anfangs des Jahres 1899. Nur die Krystalleriekonvention erhielt sich etwa 1½ Jahre; am 16. Mai 1900 wurde auch sie aufgelöst, jedoch erhielten sich die höheren Arbeitslöhne auch nach der Auflösung.

Über die Wirkungen dieser Konventionen hat sich das Handelsgremium der Exporteure des politischen Bezirkes Gablonz a. N. in einem Schreiben an den Zentralverband der Industriellen Österreichs folgendermaßen ausgesprochen: „Die Erfahrungen, die das Gremium mit den verschiedenen Konventionen machte, waren nicht sehr erfreulicher Natur. Erstens ergab sich, daß es unmöglich war, alle an dem betreffenden Artikel beteiligte Inter-

essenten zur Unterzeichnung einer Konvention zu bewegen, so daß wohl die Unterzeichner der Konvention die vereinbarten Verkaufs- und Einkaufspreise bei Konventionalstrafe halten mußten, andererseits die Nichtunterzeichner vollständig freie Hand hatten, durch Unterbietungen das Geschäft an sich rissen und durch billigere Preise auch die Kunden der Unterzeichner der Konvention gewannen. Zweitens war es sehr schwer, die nötige Kontrolle bei so vielen Kontrahenten auszuüben, ob die vereinbarten Preise auch gehalten und nicht in Form von doppelten Fakturen (netto und brutto) oder in Form von freiwilligen Geschenken, beim Einkassieren liegengelassener Geldbeträge, welche die Summe des verpönten größeren Rabattes darstellten, u. s. w. durchbrochen wurden. Es steht aber fest, daß die Vereinbarungen von dem größten Teile der Exporteure gewissenhaft gehalten wurden. Gleichzeitig umfaßte z. B. die Krystalleriekonvention auch die Lieferanten, eine Unternehmergruppe, welche die Ware bei den Heimarbeitern aufkauft und an die Exporteure liefert. Die festgesetzten Konventionalstrafen, welche im gegebenen Falle die Lieferanten zu zahlen gehabt hätten, erwiesen sich wegen Mangel an pfändbaren Gegenständen als uneinbringlich, und so behielt das wichtigste Glied der Kette, die Lieferanten, die teilweise selbst exportierten, vollständig freie Hand (zum Nachteile der die Konventionsbestimmungen gewissenhaft haltenden Exporteure), Waren an Nichtkonventionsmitglieder zu beliebigen Preisen zu liefern, während die Exporteure, die für jede Strafsumme gut waren, unter den durch die Konvention festgesetzten Preisen überhaupt nicht kaufen oder verkaufen durften. Die eigentliche Basis hätten eigentlich die drei maßgebenden großen Glashütten unseres Bezirkes bilden sollen; leider gelang es nicht, dieselben zu einigen und zum Beitritte zur Konvention zu bewegen, weshalb schon bei Beginn der Konvention eine Bestimmung und Voraussetzung derselben nicht erfüllt wurde. Längere oder kürzere Kreditgewährung bei gleichen Preisen machte auch einen Unterschied in der Erlangung von Ordres und zwar zu Gunsten der kapitalkräftigeren größeren Firmen und zum Nachteile der kleineren.

„In manchen Fällen bildete das „franko Liefern“ eine Handhabe zur Unterbietung, deshalb wurden auch bei der Bangles- (Glasarmring-)konvention gleich bei dem Entwurfe derselben cif. Bombay, Kalkutta u. s. w. Preise normiert.“

Glas.

Zwischen den böhmischen und bayerischen Rohglasfabrikanten besteht ein Verkaufskartell, welchem 30 bayerische und 5 böhmische Firmen angehören. Das Verkaufsbureau befindet sich in Fürth. Das Rohglaskartell steht in einem Zusammenhange mit dem Spiegelglaskartell, über welches an entsprechender Stelle berichtet wird.

Gummiwaren.

Die Kautschukindustrie hat sich in Österreich im Laufe des letzten Jahrzehntes sehr rasch entwickelt, ist jedoch im Jahre 1900 durch eine Einschränkung des Absatzes für einzelne Artikel (Luftreifen für Fahrräder u. s. w.) und durch die Preissteigerung der Rohmaterialien (Rohgummi, Kohle, Minerale, Baumwoll- und Leinengewebe) in eine bedrängte Lage gekommen. Die Schaffung eines großen Kartells erwies sich als unmöglich, wohl aber wurden für einzelne Artikel, z. B. für Gummibälle, Konventionen geschlossen.

Eine Zentralisierung des Verkaufes gelang bei Gummizügen (Schuhelastiques). Die Erzeugung dieses Artikels ist in Österreich erst im letzten Jahrzehnt durch einige Fabriken in größerem Umfange aufgenommen worden, entwickelte sich aber so rasch, daß der bedeutende Import fremder Ware einem fast ebenso großen Export Platz gemacht hat. Damit steigerte sich aber auch die Inlandskonkurrenz in einem Maße, daß die Verkaufspreise kaum die Herstellungskosten deckten. Infolge dessen vereinigten sich die Fabriken im Jahre 1900 zu einem Kartell, welches sich als ein Verkaufskartell unter der Firma „Zentralverkaufsbureau österreichisch-ungarischer Schuhelastiquefabriken Alex Neumann & Co." in Wien darstellt. Die Vereinigung hatte eine erhebliche Einschränkung der Produktion, sowie eine Besserung der Preise um ca. 25 Prozent zur Folge.

Holzpappe.

Die günstigen Vorbedingungen, welche Österreich durch seinen Holz- und Wasserreichtum der Papierindustrie bietet, haben zu einer bedenklichen Überproduktion in verschiedenen Artikeln, zuerst in Holzpappe geführt. Um den stetigen Preisfall aufzuhalten, bildeten im August 1894 21 Fabriken Österreich-Ungarns eine gemeinsame Verkaufsstelle, deren kommerzielle Leitung dem Wiener

Bankverein übertragen wurde. Die Vereinbarung betraf das Produktionsquantum, den Preis und die Verteilung der Absatzgebiete. Jede Fabrik erhielt als Kontingent ihre durchschnittliche Produktion der drei letzten Jahre zugewiesen und mußte sich verpflichten, diese Produktion während der Dauer des Kartells in keiner Weise zu steigern.

Der Preis, welcher im Jahre 1892 bis auf 6,50 fl. per Meterzentner für Weißpappe franko Übernahmsstation gesunken war, wurde mit 9,50 fl. kartelliert, konnte sich aber auf dieser Höhe nicht lange halten, weil viele Fabriken außerhalb des Kartells geblieben waren, und auf den auswärtigen Märkten mit der starken Konkurrenz Deutschlands gerechnet werden mußte. In engerem Rahmen hat sich aber das Kartell bewährt und erhalten.

Hunyaschuhe.

Die Fabrikanten von Hunyaschuhen (Filzschuhen), welche hauptsächlich in Böhmen und Mähren (Kremsier) ihren Sitz haben, hielten im April 1902 in Wien eine Versammlung ab, welche die Bildung eines Verkaufskartells unter Leitung der böhmischen Unionbank beschloß.

Hüte.

Im Jahre 1899 wurde der Versuch unternommen, zwischen den Hutfabrikanten und Hutgroßhändlern Österreichs und Ungarns ein Konditionenkartell zustande zu bringen. Die Verkaufsbedingungen sollten so fixiert werden, daß die Regulierung der Fakturen durchwegs gegen sechsmonatliches Akzept oder bar mit 5 % Kassaskonto geschehen sollte. Sowohl in Budapest als auch in Wien sollte ein Kontrollbureau bestehen, welches gegen Vergütung auch Kreditauskünfte erteilen sollte. Dieses Kartell ist nicht zustande gekommen, jedoch wurden einvernehmlich Preiserhöhungen durchgeführt.

Jutewaren.

Die Mißernte des Jahres 1897 und die folgende schwache Mittelernte hatten die österreichisch-ungarische Juteindustrie, welche hauptsächlich Säcke (Jahreserzeugung ca. 50 Mill. Stück) liefert, stark in Mitleidenschaft gezogen. Im Juli 1899 wurde deshalb in einer Versammlung in Brünn zunächst eine Preisvereinbarung geschlossen, die jedoch großen Anfechtungen begegnete. Es trat nämlich plötzlich eine Hausse auf dem Jutemarkte ein, welche den Jutepreis, der in den Jahren 1895—98 10—11 £ per Tonne

betragen hatte, plötzlich auf 14,5 und 15, ja ſpäter ſogar auf 16 K hinauftrieb. Die deshalb nötige Erhöhung der Verkaufspreiſe für das Fabrikat wurde aber von den Konſumenten dem Wirken des Kartells zugeſchrieben. Die Kartellvereinbarung, welcher 14 Fabriken und 28 Händler angehörten, wurde ſpäter erweitert. Vor allem verpflichteten ſich die Teilnehmer, um eine Überproduktion zu verhindern, keine neuen Webſtühle zuzuſtellen. Außerdem wurden für den Verkauf einheitliche Konditionen feſtgeſetzt (Beſchränkung der langen, offenen Reſpiros, Regelung der Liefertermine, der Gewichtsgarantie, der Frankatur, des Sackſchnittes, der Einſtellung, Appretur, Signierung u. ſ. w.).

Bevor aber noch dieſes Übereinkommen, welches bis Ende 1902 geſchloſſen war, zu Ende ging, kamen die Induſtriellen zu der Überzeugung, daß nur die Errichtung eines Zentralverkaufsbureaus die erhoffte Beſſerung bringen könne. Das alte Übereinkommen wurde deshalb am 30. April 1901 aufgelöſt und mit 1. Februar 1901 eine offene Handelsgeſellſchaft begründet, welcher der ausſchließliche Vertrieb ſämtlicher Jutefabrikate, ſowie der Juteabfälle, mit Ausnahme von Gurten, Teppichen, Stickereiſtoffen, Säcken ohne Naht, Filtertüchern, Preßtuch aus Zwirnkette und Schuß, im Stoff gefärbten und bedruckten Jutegeweben und Jutegarnen über Nr. 8 engl. übertragen wurde. Die Geſellſchaft führt die Firma: Vereinigte Jutefabriken: Erſte öſterreichiſche Jutespinnerei und Weberei, Aktiengeſellſchaft der erſten ungariſchen Jutespinnerei und Weberei und Konſorten mit der Hauptniederlaſſung in Wien und einer Zweigniederlaſſung in Budapeſt. Als offene Geſellſchafter erſcheinen die Firmen: Erſte öſterreichiſche Jutespinnerei und Weberei in Wien als Hauptniederlaſſung; Aktiengeſellſchaft der erſten ungariſchen Jutespinnerei und Weberei in Lajta-Ujfalu; K. k. privilegierte erſte böhmiſche Jutespinnerei und Zwirnerei, Mechaniſche Jutewebereien und Flachsſpinnerei Joſ. Etrich Jaroměř & Horenic in Jaroměř als Hauptniederlaſſung; Eipler Jutespinnerei und Weberei der M. J. Oberländer und Ludwig Morawetz in Eipel; Johann Etrich in Jungbuch; Anton Klazar in Königinhof; Troppauer Jutefabrik Gebrüder Hatſchek in Troppau als Hauptniederlaſſung; K. k. priv. Flachs-Spinnfabrik, Jutespinnerei und Weberei in Ober-Hohenelbe F. A. Rotter & Söhne; Würbenthaler Jutespinnerei und Weberei M. & R. Primaveſi & Co. Brandhuber in Olmütz als Hauptniederlaſſung; Wolf Picks Söhne in Prag; Heinrich Klinger in Wien; Heinrich

Klinger in Budapest; Samuel Taussig & Söhne in Hlinsko als Hauptniederlassung; Brüder Ettl in Zwittau als Hauptniederlassung; Bodenbacher Jutefabrik J. Herschmann in Karlitz als Hauptniederlassung. Die Gesellschafter nehmen am Gewinn oder Verlust der Gesellschaft teil im Verhältnis der Fakturenwerte ihrer gesamten während des Jahres für die Gesellschaft effektuierten Lieferungen. Nur eine Firma blieb außerhalb des Kartells. Das Gesellschaftsverhältnis wurde unkündbar bis Ende 1908 festgesetzt.

Kaffeesurrogate.

Die Erzeuger von Kaffeesurogaten, welche hauptsächlich ihren Sitz in Böhmen haben, vereinbarten am 1. April 1893 in Prag eine Preiskonvention [1]). Durch dieselbe wurden für die sogenannte Rübenware, d. i. solche Surrogate, welche zum größeren Teile aus Rübe bestehen, je nach den gangbaren Sorten bestimmte Minimalpreise festgesetzt, unter denen nicht verkauft werden durfte. Im Zusammenhange damit wurden auch die Konditionen geregelt. Es sollte nur vollwichtige Packung verwendet werden; die Ware samt Emballage durfte nicht mehr als 10 % Übergewicht über das angegebene Gewicht aufweisen; Sendungen unter 30 kg Inhalt durften nicht franko Fracht geliefert werden; bei Kassazahlungen sollte nicht mehr als 3 % Kassaskonto innerhalb 6 Wochen gewährt und in den Fakturen kein längeres als dreimonatliches Respiro gewährt werden. Jede Verletzung und Umgehung der Vertragsbestimmungen wurde durch Konventionalstrafe geahndet, zu deren Sicherung jeder Teilnehmer dem Rechtsanwalt des Kartells einen à vista in Prag bei der böhmischen Unionbank zahlbaren eigenen Wechsel als Kaution zu erlegen hatte. Streitigkeiten wurden durch inappellablen Spruch eines Schiedsgerichtes geschlichtet. Der Vertrag wurde zunächst unkündbar für ein Jahr geschlossen, hielt sich jedoch nach der Erneuerung nicht lange, weil sich wegen Nichteinhaltung der festgesetzten Minimalpreise einige Firmen geschädigt fühlten und die Auflösung der Konvention herbeiführten.

Kaolin.

Die mächtigen Lager von Kaolin in der Nähe von Karlsbad, deren Auffindung in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts die Begründung der nordböhmischen Porzellanindustrie veranlaßte,

---

[1]) Vertrag abgedruckt in den Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 453.

haben auch mehrere Kaolinschlämmwerke ins Leben gerufen, die ihr Produkt nicht bloß der keramischen, sondern auch der Papierindustrie und der chemischen Industrie liefern. Der Artikel bildet auch Gegenstand eines lebhaften Exportes, hauptsächlich nach Deutschland; die Gesamtausfuhr stellt sich auf nahezu 5 Mill. K. jährlich.

Im Jahre 1898 vereinigten sich sämtliche 5 Kaolinwerke, welche die sogenannte Ia Podersamer Ware erzeugen, zu einem Zentralverkaufsbureau, welches sie einer der beteiligten Firmen, C. F. Petzold & Co. in Wien, übertrugen. An dem Gesamtabsatze partizipiert jede einzelne Firma prozentuell mit jener Quote, welche sich aus dem Durchschnittsabsatze der dem Kartell vorangegangenen 3 Jahre ergab. Die Firma C. F. Petzold & Co. schließt alle Verkäufe ab und fakturiert im Namen des Verkaufsbureaus alle Lieferungen. Am Schlusse eines jeden Jahres wird der Totalerlös für das verkaufte Quantum ermittelt und nach Abzug der Verkaufsspesen, Zinsenverluste, Verluste aus Fallimenten u. s. w. der sich per 100 kg Ware ab Verladestation ergebende Einheitspreis festgestellt. Jedes Werk erhält für jeden gelieferten Meterzentner den gleichen Preis ab seiner Bahnstation. Allfällige Verluste aus unrichtiger oder schlechter Lieferung hat das schuldtragende Werk allein zu tragen. Im Laufe des Jahres erhält jedes Werk monatlich eine der Höhe der Lieferung ungefähr entsprechende à Kontozahlung. Die endgültige Ausgleichung geschieht nach erfolgter Jahresaufstellung. Das Übereinkommen wurde auf 5 Jahre geschlossen.

Kattundruckwaren.

Einer der ältesten Zweige der österreichischen Textilindustrie ist die Kattundruckerei. Eine amtliche Zählung vom Jahre 1895 ergab das Vorhandensein von 201 Druckmaschinen und 432 Drucktischen mit ca. 9000 Arbeitern.

In den Jahren 1897 und 1898 geriet diese Industrie in eine schwere Geschäftsdepression. Schlechte Ernten und Hochwasserkatastrophen hatten die Kaufkraft der bäuerlichen Bevölkerung im Inlande erheblich herabgedrückt, auch der Export war im stetigen Rückgange; auf der anderen Seite aber hatte eine vorzügliche Baumwollenernte in Amerika die Rohstoffpreise so reduziert, daß die Fabriken an ihren Lagern an rohen und fertigen Waren namhafte Lagerverluste erlitten. Als nun zu Beginn des Jahres 1898

eine Druckfabrik in Königinhof (Winternitz & Friedmann) ihre Zahlungen einstellen mußte, und eine zweite in Prag (Prag-Smichower Kattunmanufaktur) so große Verluste aufwies, daß eine Liquidation unausweichlich schien, kam nach langen Verhandlungen zwischen den hervorragendsten Kattundruckereien Österreichs eine Vereinbarung zustande, um diese beiden Etablissements anzukaufen und durch Außerbetriebsetzung derselben den Markt zu entlasten. Es handelte sich dabei um etwa 22 Druckmaschinen und — da die Prag-Smichower Kattunmanufaktur auch eine Weberei betrieb — um ca. 1400 Webstühle. Diese Werksvorrichtungen sollten nach der Vereinbarung entweder nach dem Auslande oder in unbrauchbar gemachtem Zustande zum Materialwerte verkauft werden. Die beschäftigungslos gewordenen Beamten und Arbeiter wurden zum größten Teile in anderen Fabriken untergebracht. Auf diese Weise wurde eine Betriebsreduktion durchgeführt, welche durch eine teilweise Außerbetriebsetzung aller Etablissements schwer möglich gewesen wäre.

Diese gemeinsam und mit sehr bedeutenden Kosten ins Werk gesetzte Aktion schuf zwischen den Kattundruckern eine gewisse Interessengemeinschaft, welche zu einer Fortsetzung der Sanierungsversuche ermutigte. Zunächst wurden Verhandlungen über Preisvereinbarungen eingeleitet, welche sich sehr schwierig gestalteten, da bei dem Artikel das Muster, die Ausführung und die Qualität eine hervorragende Rolle spielen. Man kam schließlich, im Herbst 1899, dahin überein, eine gewisse Preislage zu einem festgesetzten Termine als Grundpreis anzunehmen und daraufhin die Preiserhöhungen aufzubauen. Allerdings blieben dabei alle Inkongruenzen zwischen den Preisen und Konditionen der einzelnen Fabriken, so wie sie zu dem festgesetzten Termine bestanden, auch weiterhin erhalten. Mit Ausnahme von vier Königinhofer Druckfabriken unterzeichneten sämtliche (19) österreichische und (3) ungarische Druckfabriken die Konvention, welche jedoch schon anfangs 1901 nicht mehr gehalten werden konnte, weil sich die Klagen über Umgehungen durch einzelne Teilnehmer außerordentlich gesteigert hatten.

Kerzen und Seifen.

In der Kerzen- und Seifenindustrie sind wiederholt Preisvereinbarungen geschlossen worden, die jedoch immer nur von sehr kurzer Dauer waren.

So haben sich im Jahre 1893 die österreichischen und ungarischen Kerzen- und Seifenfabrikanten geeinigt, eine namhafte Preiserhöhung eintreten zu lassen, da infolge eines großen Ausfalls in der amerikanischen Schweineschmalzproduktion eine Steigerung der Preise für das Rohmaterial eintrat.

Ferner wurde in einer Versammlung der österreichischen und ungarischen Stearinkerzenfabrikanten am 30. Juni 1899 eine Erhöhung der Preise für Stearinkerzen beschlossen, weil sich die wichtigsten Rohmaterialien, wie Talg, Knochenfett, Kokusnußöl, Palm- und Palmkernöl verteuert hatten, auf der anderen Seite aber beim Absatz des Fabrikates das Rabattunwesen überhandnahm und die Kerzenpakete, die früher 1 Wiener Pfund = 560 g, später 500 g wiegen sollten, stetig herabgemindert worden waren. Einen durchgreifenden Einfluß scheint jedoch die Vereinbarung nicht erzielt zu haben.

Kohle.

Das größte österreichische Produktionsgebiet für Steinkohle ist das Ostrau-Karwiner Revier, welches jährlich mehr als 50 Mill. Meterzentner liefert. Die daselbst bestehenden Schächte gehören 11 großen Gewerkschaften. Unter diesen Gewerkschaften bestehen Preisvereinbarungen, die jedoch einer festen Basis entbehren und auch nicht strikte eingehalten worden sein sollen. Anfangs 1902 fanden Besprechungen statt, um einen engeren Zusammenschluß unter den Gewerkschaften herbeizuführen.

Für Braunkohle weist die stärkste Produktion das nordböhmische Braunkohlengebiet (Teplitz-Brüx-Komotauer und Elbogen-Falkenauer Revier) auf, indem es mehr als 170 Mill. Meterzentner Kohle liefert. Der ausschließliche Verkauf dieser Kohle erfolgt durch große Kohlenhändler. Im Jahre 1895 sollte unter Mithilfe des Wiener Bankvereins unter den Kohlenhändlern ein Verkaufskartell geschlossen werden, welches aber nicht zu stande kam.

Kohlensäure.

Infolge der ruinösen Konkurrenz haben anfangs 1902 fünf Fabriken für Erzeugung von flüssiger Kohlensäure ein Kartell geschlossen. Zu diesem Zwecke soll in Wien ein allgemeines Verkaufsbureau errichtet werden, welchem drei Rayonsleitungen (Wien für den Süden, Prag für den Westen, Domstadtl für den

Osten) unterstehen. Die Effektuierung der Bestellungen wird seitens des Zentralbureaus den Rayonsleitungen zur Weitergabe an die betreffenden Fabriken auf Grund eines festgesetzten Kontingentierungsschlüssels übertragen. Mit den ungarischen und den deutschen Fabriken wurde gleichzeitig ein Übereinkommen über den gegenseitigen Schutz der Absatzgebiete getroffen.

Kunstdünger.

Mit der Erzeugung von Kunstdünger befassen sich in Österreich-Ungarn 23 Fabriken mit etwa 2500 Arbeitern und einer Jahresproduktion von ca. 1.4 Mill. Meterzentner. Da der Artikel Zollfreiheit genießt, so findet eine noch immer bedeutende Einfuhr aus dem Auslande statt.

Die Kunstdünger-Industrie geriet in eine bedrängte Lage dadurch, daß die chemische Industrie als Nebenprodukt immer größere Mengen Schwefelsäure gewann und dieselben durch Verarbeitung zu Superphosphaten zu verwerten suchte. Zudem entfaltete die deutsche Kunstdünger-Industrie eine intensive Konkurrenz, denn während Schwefelsäure, die mit etwa 50 % einen Bestandteil der Superphosphate bildet, einen Einfuhrzoll von 75 kr. per Meterzentner zu zahlen hat und dementsprechend auch das Inlandsprodukt sich teuerer stellt, geht das Fabrikat selbst zollfrei ein. Deshalb haben im Jahre 1897 die österreichisch-ungarischen Kunstdüngerfabriken ein Kartell geschlossen, durch welches sie sich gegenseitig die Absatzgebiete garantieren. Um aber der deutschen Konkurrenz wirksam zu begegnen, wurden auch einige — nicht alle — deutsche Fabriken dem Kartell zugezogen, indem ihnen ein bestimmtes Absatzquantum zu etwas höheren Preisen zugewiesen wurde. Eine harte Probe hatte die Vereinigung im Jahre 1899 zu bestehen, als sich in ganz Europa eine große Überproduktion bemerkbar machte. Die ausländische, namentlich sächsische Konkurrenz wurde keineswegs verdrängt, denn von den 13 000 Waggons Ware, welche im Jahre 1899 im Inlande abgesetzt wurden, kamen etwa 3000 aus Deutschland. Immerhin wird gegen dieses Kartell zeitweise aus landwirtschaftlichen Kreisen eine lebhafte Agitation entfaltet.

Leim.

Die österreichisch-ungarische Leim-Industrie verwendet zumeist Knochen als Rohmaterial, denn Lederleim wird nur noch in geringen Mengen und von kleineren Betrieben produziert. In

Knochenleim hat jedoch die Industrie einen gewissen Ruf auch im Auslande erlangt und exportiert bereits etwa ein Drittel ihrer gesamten Jahresproduktion. Das im Inlande aufbringliche Knochenmaterial genügt nicht, so daß überseeische Bezugsquellen (Indien, Südamerika) aufgesucht werden.

Um eine gewisse Stabilität in den Absatz und in die Preise zu bringen, haben sich die Leimfabriken zunächst mit einem alljährlich erneuerten Kontingentierungsübereinkommen beholfen. Am 1. Juni 1901 trat ein festes Verkaufskartell in Kraft, indem sie an diesem Tage das Zentralverkaufsbureau der österreichischen und ungarischen Leimfabrikanten in Wien aktivierten. Gleichzeitig wurden auch Filialen in Prag und Budapest errichtet, von denen die letztere auch die Vertretung für Bosnien und Herzegowina übertragen erhielt.

Margarine.

In Margarine ist die Erzeugung in Österreich eine sehr bedeutende und ermöglicht auch einen lebhaften Export. Sie konzentriert sich hauptsächlich in Wien. Nachdem zwischen den Wiener Margarinefabriken schon früher wiederholt Verständigungen über die Preise erzielt worden waren, vollzog sich am 1. Juli 1900 eine Vereinigung der vier größten Unternehmungen unter der Firma Vereinigte Margarine- und Butterfabriken, Blaimschein, Khuner, Moll und Jul. Granichstädten.

Mehl.

In der Mühlen-Industrie Österreich-Ungarns dominieren die Budapester Dampfmühlen, welche im Laufe der Jahre ihre Leistungsfähigkeit bis auf nahezu 10 Mill. Meterzentner Mehl pro Jahr gesteigert haben. Eine Kartellierung schien aber trotz der ungünstig gewordenen Konkurrenzverhältnisse doch sehr schwierig, weil im ganzen Lande mehr als 20000 Mühlen arbeiten. Bis zum Jahre 1887 begnügte man sich mit allgemeinen Vereinbarungen über Verkaufsbedingungen; als sich aber das Geschäft außerordentlich verschlechterte, kam unter den Budapester Mühlen im Jahre 1888 eine Reduktion auf 4, und im Jahre 1889 eine auf 6 Monate zu stande, welch letztere noch auf 1 Jahr verlängert wurde. In der Folgezeit trat eine wesentliche Besserung ein durch andauernd gute Ernten im Lande. Im Jahre 1897 aber mußte neuerlich zu einer sehr starken Reduktion Zuflucht ge-

nommen werden; die Budapester Mühlen schränkten ihre Betriebe um 50 %, die Provinzmühlen um 42 % ein.

Nach einer längeren Pause tauchte im Jahre 1900 das Projekt eines Kontingentierungskartells auf. Danach sollen die Budapester Mühlen und die großen Provinzmühlen je eine Gruppe bilden. In gemeinsamen Sitzungen soll für je 14 Tage im voraus das zu vermahlende Quantum bestimmt werden. Jedes Budapester Etablissement hat das Quantum anzumelden, welches es zu vermahlen beabsichtigt. Die Gesamtsumme der Anmeldungen wird sodann nach dem im voraus festgestellten Partizipationsschlüssel geteilt, wobei sich naturgemäß für die einzelnen Mühlen gegenüber den Anmeldungen ein Plus oder ein Minus ergeben dürfte. Die Mühlen, welche zuviel angemeldet haben, müssen nun entweder unter Aufrechterhaltung ihrer Anmeldung für das Plus eine Prämie von 1.80 K. per kg zu Gunsten der Mühlen bezahlen, deren Anmeldung das Maß ihres Partizipationsrechtes nicht erreicht, oder ihre Anmeldung auf das prämienfreie Niveau herabsetzen; eine Regulierung der angemeldeten Menge nach aufwärts ist nicht zulässig. In derselben Weise bestimmt die Gruppe der Provinzmühlen das zu vermahlende Quantum für sich. Da jedoch das Verhältnis, in welchem die Leistung der Budapester Gruppe zu jener der Provinzgruppe steht, ebenfalls genau bestimmt wurde, so hat auch eine Ausgleichung zwischen den beiden Gruppen stattzufinden, und zwar entweder durch Herabsetzung des zu vermahlenden Quantums oder durch Zahlung einer Prämie von 1.80 K. per kg. Die kleinen Provinzmühlen beteiligen sich dadurch, daß sie 2—3 Tage in der Woche den Betrieb einstellen. Anfangs 1902 wurden Verhandlungen eingeleitet, um auch die österreichischen Mühlen zum Anschlusse an das ungarische Projekt zu bewegen. Ein Resultat liegt jedoch derzeit nicht vor.

Möbel aus gebogenem Holze.

In den Vierzigerjahren des 19. Jahrhunderts ist durch die Erfindung eines Österreichers (Thonet) die Bugholzmöbel-Industrie begründet worden, welche in Österreich-Ungarn durch etwa 30 Etablissements vertreten ist und in erster Linie für den Export arbeitet. Im Herbst 1897 sind über Initiative des österr.-ungar. Verbandes der Fabrikanten gebogener Holzarbeiten „Vereinbarungen über Mindestpreise im außereuropäischen Exporte ab den

Hafenplätzen" geschaffen worden, welche am 15. Januar 1898 in Kraft getreten sind. Sie stellten ein Preis- und Konditionenkartell nur für den Export, und zwar nur für den außereuropäischen Export dar. Da jedoch einzelne Firmen bei der anhaltend rückgängigen Geschäftskonjunktur ihre Verpflichtungen nicht genau einhielten, wurde das Übereinkommen bereits am 15. Juli 1898 aufgelöst.

Packpapier.

Im August 1894 bildeten 21 Fabriken Österreich-Ungarns für das sogenannte Patentpackpapier eine gemeinsame Verkaufsstelle, deren kommerzielle Leitung die Anglo-österreichische Bank in Wien übernahm. Die Bank fungierte als Kommissionärin; sie übernahm alle Bestellungen, verteilte dieselben, wobei auf Wünsche der Konsumenten Rücksicht zu nehmen war, fakturierte die Lieferungen zu dem fixierten Preise, besorgte das Inkasso und übernahm das Delkredere. Der Export blieb jeder Fabrik freigestellt. Das Übereinkommen wurde bis 31. Dezember 1898 unkündbar abgeschlossen, nach Ablauf dieser Zeit aber nicht mehr erneuert. Schon während des Bestandes des Kartells wurde Klage darüber geführt, daß die erhofften günstigen Wirkungen ausgeblieben seien. Zwar sei die Fixierung der Preise gelungen, jedoch sei durch die Provisionen an die Bank, Rabattgewährung und Frankierungen an bevorzugte Engrossisten der Papierbranche der Nutzen der Fabrikanten herabgesetzt worden. Auch die Verteilung der Aufträge wurde beanstandet. Die Auflösung des Kartells rief jedoch gegenseitige Preisunterbietungen hervor, durch welche der Artikel bedeutend entwertet wurde.

Papier.

Die Papierindustrie hat in Österreich-Ungarn, dank dem Wald- und Wasserreichtum des Landes, eine sehr bedeutende Ausdehnung erlangt. Ende 1900 bestanden:

	in Österreich	in Ungarn	Zusammen
Papierfabriken	149	21	170
Grau- und Hadernpappenfabriken	36	4	40
Holzschleifereien	219	18	237
Cellulosefabriken . . .	32	5	37

Die Gesamtproduktion im Werte von ca. 160 Mill. K. für Österreich und 26 Mill. K. für Ungarn verteilte sich auf die wichtigsten Artikel:

	in Österreich	in Ungarn in Mill. kg	Zusammen
Papier	220	25	245
Grau- und Hadernpappe	20	1	21
Holzstoff, geschliffenen .	90	11	101
Holzpappe	45	—	95
Cellulose	95	19	114

Von dem Kartell für Holzpappe und Packpapier war bereits die Rede, so daß nur noch einige andere Kartellierungen zu erwähnen sind.

Für Buntpapier ist im Jahre 1893 eine Preisvereinbarung geschlossen worden, die schließlich in ein Verkaufskartell überging, das von der k. k. priv. österr. Länderbank geleitet wird.

Ferner wurde im Jahre 1898 eine Zentralverkaufsstelle der österr.-ungarischen Pergamentpapierfabriken begründet, welche den Zweck hatte, der auswärtigen, namentlich der französischen Konkurrenz, kräftig zu begegnen und durch eine Herabsetzung der Regiekosten die Konkurrenzfähigkeit der inländischen Industrie zu erhöhen.

Im Februar 1901 wurde von zwölf Firmen die registrierte Genossenschaft mit beschränkter Haftung „Papier-Union" ins Leben gerufen, welche den Verkauf von Cellulosepapieren zentralisiert.

Im Juni 1900 wurde von einer Versammlung österreichisch-ungarischer Papierfabrikanten ein Komitee eingesetzt, welches Vorschläge behufs Sanierung der österreichischen Cellulose- und Papierindustrie zu erstatten hatte. Nach dem von diesem Komitee ausgearbeiteten Projekte sollte die Fusionierung einer größeren Anzahl von Papier- und Cellulosefabriken zu einer Aktiengesellschaft unter der Ägide der Kreditanstalt erfolgen. Außerdem sollte, da eine allgemeine Fusionierung von vornherein unrealisierbar schien, eine Verkaufsgenossenschaft geschaffen werden, welche sowohl für die zu bildende Aktiengesellschaft als auch für die außerhalb der Fusion bleibenden Fabriken als Verkaufsstelle fungieren sollte. Da jedoch über die ziffernmäßige Feststellung der Ablösungsbeträge für die einzelnen Fabriken, welche die Fusion beabsichtigten, eine Einigung nicht erzielt werden konnte, kam die Aktion wieder zum Stillstande.

Petroleum.

Der Petroleumreichtum Galiziens war, wie die Namen vieler alter Ortschaften (Ropa, Ropienka, Ropagóra u. s. w., vom slav. Ropa = Bergöl) beweisen, schon vor Jahrhunderten bekannt, lange bevor das amerikanische Erdöl entdeckt wurde, aber erst der Aufschwung der amerikanischen Petroleumindustrie hat die nutzbringende Verwertung des galizischen Produktes zur Folge gehabt. Auch seiner territorialen Ausdehnung nach nimmt das galizische Ölfeld einen hervorragenden Rang ein, denn es erstreckt sich vom Fuße der Karpathen durch Galizien in die Bukowina bis nach Rumänien hinein in einer Länge von 450 km und einer Breite von 25 bis 30 km.

Die Produktion entwickelte sich verhältnismäßig spät. Zwar wurden schon im Jahre 1817 Versuche gemacht, um das Petroleum zu Beleuchtungszwecken zu verwerten; erst mit der Errichtung einer größeren Petroleumraffinerie in Klenczany durch den Apotheker Ignaz Lukasiewicz im Jahre 1858 kann jedoch der Beginn der österreichischen Petroleumindustrie datiert werden. Die Einführung der ersten amerikanischen Dampfbohrmaschine durch den Ingenieur Fauck im Jahre 1867 ermöglichte der Industrie eine rasche Ausdehnung. Die Rohölproduktion Galiziens steigerte sich in folgendem Maße:

	Meterzentner	Wert in fl.
1874	209.275	1,674.200
1884	570.000	3,135.000
1894	1,320.000	5,400.000
1898	3,479.000	10,200.000

Das Hervortreten der amerikanischen Konkurrenz und die Zunahme des Konsums haben die weitere Entwicklung der Petroleumindustrie in volle Abhängigkeit zu der Zoll- und Steuerpolitik des Reiches gebracht. Im Jahre 1872 sah sich die Regierung zum erstenmale veranlaßt, das in größeren Mengen importierte Petroleum mit einem Zoll von 75 kr. pro Meterzentner zu belegen. Im Jahre 1875 wurde der Zoll für raffiniertes Petroleum auf 1.50 fl. erhöht, während das Rohöl noch zollfrei blieb. Der autonome Zolltarif vom 27. Juni 1878 führte bereits auf die rohen Mineralöle Zollsätze ein, und zwar von 60 kr. für schwere (über der Dichte von 830 Grad) und von 1.25 fl. für leichte (von und unter der Dichte von 830 Grad). Für raffinierte und halbraffinierte Mineralöle betrug der Zoll 1.50 fl. für schwere

(über der Dichte von 850 Grad) und 3 fl. für leichte (von und unter der Dichte von 850 Grad). Wenn auch hierbei die Etablierung eines gewissen Zollschutzes für die galizische Petroleumproduktion in der Absicht der gesetzgebenden Faktoren lag, so wurde doch der Petroleumzoll in erster Linie als ein Finanzzoll aufgefaßt. Die Rücksicht auf die Steigerung der Staatseinnahmen war es auch, welche gelegentlich der Tarifrevision am 26. Mai 1882 zu einer neuerlichen Erhöhung der Importzölle führte. Die Sätze betrugen für schweres (russisches) Rohöl 1.10 fl., für leichtes (amerikanisches) 2 fl.; für rumänische Rohöle wurde ein Begünstigungssatz von 0.68 fl. festgestellt. Raffiniertes Petroleum hatte bei einer Dichte von über 870 Grad 1.90 fl., bei einer Dichte von und unter 870 Grad 10 fl. Zoll zu entrichten. In diesem Zehnguldenzoll für Raffinade war jedoch die Verbrauchssteuer mit enthalten, welche im Jahre 1882 in der Höhe von 6.50 fl. pro Meterzentner für das im Inlande erzeugte Petroleum eingeführt wurde, so daß der eigentliche Zollschutz nur etwa 5 fl. Gold (10 fl. Gold Zoll abzüglich 6.50 fl. ö. W. Verbrauchssteuer) betrug.

Der durch diese Zoll- und Steuerverhältnisse geschaffene Zustand wurde insbesondere von der ungarischen Regierung dazu benutzt, um eine heimische Petroleumindustrie ins Leben zu rufen. Nach den Ausgleichsvereinbarungen zwischen Österreich und Ungarn entfiel auf jedes der beiden Staatsgebiete von der Konsumsteuer nicht der durch den Verbrauch, sondern der durch die Produktion bestimmte Anteil. Je mehr Petroleumraffinerien auf ungarischem Boden entstanden, ein desto größeres Erträgnis an Konsumsteuer war daher zu erwarten, ganz gleichgültig, ob das Petroleum noch in Ungarn oder in Österreich konsumiert wurde. Da aber der ungarischen Industrie das Rohprodukt gemangelt hätte, während es die österreichische leicht aus Galizien beziehen konnte, so setzte die ungarische Regierung im Zollgesetze den bereits erwähnten Begünstigungszoll für rumänisches Rohöl durch, welcher das Aufblühen der ungarischen Petroleumraffinerie ermöglichen sollte. Schon vor dem Jahre 1882 hatte die österreichische Staatseisenbahngesellschaft eine Petroleumraffinerie in Oravicza begründet, welche rumänisches Rohöl verarbeitete, die eigentliche Entwicklung der ungarischen Petroleum-Raffinerie beginnt aber erst mit diesem Datum. Vor allem wurde mit Hülfe ausgiebiger Subventionen, besonderer Steuerbefreiungen und anderweitiger Begünstigungen (Anlage eines Petroleumhafens u. s. w.) die große

Fiumaner Raffinerie errichtet, welche am 1. Oktober 1883 in Betrieb gesetzt wurde. Bald darauf entstanden auch in Budapest größere Unternehmungen, und im Jahre 1885 produzierte die ungarische Petroleumindustrie das Doppelte des Quantums, welches die österreichische zu liefern vermochte, denn die ungarische Petroleumproduktion betrug 57 Mill. kg oder 68.2 % und die österreichische 26.6 Mill. kg oder 31.8 %. In den späteren Jahren änderte sich wieder das Verhältnis, und im Jahre 1892 wurde die ungarische Produktion von der österreichischen überholt.

Die neue Fassung des Zolltarifes kam der Entwicklung der inländischen Petroleumraffinerie überhaupt sehr zu statten. Unter der Bezeichnung Rohöl wurde nämlich ein Destillat von — hauptsächlich russischem — Petroleum eingeführt, das durch einen Zusatz von etwa 10 % Teer u. dgl. verunreinigt wurde, damit es die für die zollamtliche Untersuchung als Rohöl erforderliche Dichte von 830 Grad erhielt. In Rußland führte dieses speziell für den Import nach Österreich-Ungarn hergerichtete Präparat die Bezeichnung „österreichisches Kunstöl“. Durch die Zollnovelle vom Jahre 1887 wurden zwar die Zollsätze von 1.10 auf 2 fl. für schwere und von 2 fl. auf 2.40 fl. für leichte Rohöle erhöht, aber trotzdem war die Marge für die Petroleumraffinerien, deren Erzeugnis mit 10 fl. geschützt war, noch immer eine sehr bedeutende, wie folgende Berechnung ergibt:

Eingangszoll für Rohöl, resp. Kunstöl 2 Goldgulden	= 2.40	fl. ö. W.
Zollbetrag bei Annahme einer 90 %igen Ausbeute	2.67	fl. ö. W.
Konsumsteuer	6.50	„ „ „
Zusammen	9.17	fl. ö. W.
Gegen Eingangszoll für raffiniertes Petroleum 10 Goldgulden, also mit 20 % Agio	12.—	fl. ö. W.
daher Prämie der inländischen Raffinerie	2.83	fl. ö. W.

Die Folge dieser Verhältnisse war eine rapide Zunahme des Rohölimportes, welche im Jahre 1893 ihren Höhepunkt erreichte, bei gleichzeitiger Abnahme des Raffinadeimportes. Dementsprechend wuchs auch natürlich die Produktion der inländischen Petroleumraffinerien. Es erweisen dies deutlich die folgenden Ziffern:

Jahr	Einfuhr in Rohöl Meterzentner	Einfuhr in raffiniertem Petroleum Meterzentner	Inländische Raffinade-Produktion Meterzentner
1882	129.168	1,065.004	63.747
1883	244.401	754.010	362.476
1884	589.676	675.676	640.256
1885	888.753	447.134	910.218
1886	920.021	260.152	1,109.245
1887	891.862	155.031	1,209.816
1888	1,074.599	72.959	1,400.407
1889	1,250.089	80.473	1,450.738
1890	1,131.686	75.326	1,492.728
1891	1,228.479	79.676	1,607.079
1892	1,358.387	50.161	1,762.665
1893	1,470.617	43.870	1,787.353

Mit dieser gewaltigen Steigerung in der Produktion vermochte die Nachfrage nicht Schritt zu halten; ein Mißverhältnis, das in dem fortwährenden Fallen der Petroleumpreise deutlich zum Ausdruck kam. Die Durchschnittspreise für raffiniertes Petroleum stellten sich nämlich pro 100 kg wie folgt:

1883	25.80	fl.
1884	25.50	„
1885	23.87	„
1886	23.12	„
1887	22.37	„
1888	22.50	„
1889	21.37	„
1890	21.50	„
1891	21.00	„
1892	20.50	„

Die fortgesetzte Depression ließ eine Reihe von Betrieben als unrentabel erscheinen, so daß schon im Jahre 1889 sieben und im Jahre 1892 fünf weitere Raffinerien ihren Betrieb einstellten. Die Krise war aber dadurch noch immer nicht aufzuhalten, und diese Situation führte am 1. Mai 1893 zur Gründung des „Verbandes österreichisch-ungarischer Petroleum-Raffinerien“, zu welchem sich mit Ausnahme von drei ungarischen und einigen kleineren galizischen Raffinerien sämtliche (54) Fabriken vereinigten.

So haben ſich im Jahre 1893 die öſterreichiſchen und ungariſchen Kerzen- und Seifenfabrikanten geeinigt, eine namhafte Preiserhöhung eintreten zu laſſen, da infolge eines großen Ausfalls in der amerikaniſchen Schweineſchmalzproduktion eine Steigerung der Preiſe für das Rohmaterial eintrat.

Ferner wurde in einer Verſammlung der öſterreichiſchen und ungariſchen Stearinkerzenfabrikanten am 30. Juni 1899 eine Erhöhung der Preiſe für Stearinkerzen beſchloſſen, weil ſich die wichtigſten Rohmaterialien, wie Talg, Knochenfett, Kokusnußöl, Palm- und Palmkernöl verteuert hatten, auf der anderen Seite aber beim Abſatz des Fabrikates das Rabattunweſen überhandnahm und die Kerzenpakete, die früher 1 Wiener Pfund = 560 g, ſpäter 500 g wiegen ſollten, ſtetig herabgemindert worden waren. Einen durchgreifenden Einfluß ſcheint jedoch die Vereinbarung nicht erzielt zu haben.

Kohle.

Das größte öſterreichiſche Produktionsgebiet für Steinkohle iſt das Oſtrau-Karwiner Revier, welches jährlich mehr als 50 Mill. Meterzentner liefert. Die daſelbſt beſtehenden Schächte gehören 11 großen Gewerkſchaften. Unter dieſen Gewerkſchaften beſtehen Preisvereinbarungen, die jedoch einer feſten Baſis entbehren und auch nicht ſtrikte eingehalten worden ſein ſollen. Anfangs 1902 fanden Beſprechungen ſtatt, um einen engeren Zuſammenſchluß unter den Gewerkſchaften herbeizuführen.

Für Braunkohle weiſt die ſtärkſte Produktion das nordböhmiſche Braunkohlengebiet (Teplitz-Brüx-Komotauer und Elbogen-Falkenauer Revier) auf, indem es mehr als 170 Mill. Meterzentner Kohle liefert. Der ausſchließliche Verkauf dieſer Kohle erfolgt durch große Kohlenhändler. Im Jahre 1895 ſollte unter Mithilfe des Wiener Bankvereins unter den Kohlenhändlern ein Verkaufskartell geſchloſſen werden, welches aber nicht zu ſtande kam.

Kohlenſäure.

Infolge der ruinöſen Konkurrenz haben anfangs 1902 fünf Fabriken für Erzeugung von flüſſiger Kohlenſäure ein Kartell geſchloſſen. Zu dieſem Zwecke ſoll in Wien ein allgemeines Verkaufsbureau errichtet werden, welchem drei Rayonsleitungen (Wien für den Süden, Prag für den Weſten, Domſtadtl für den

Osten) unterstehen. Die Effektuierung der Bestellungen wird seitens des Zentralbureaus den Rayonsleitungen zur Weitergabe an die betreffenden Fabriken auf Grund eines festgesetzten Kontingentierungsschlüssels übertragen. Mit den ungarischen und den deutschen Fabriken wurde gleichzeitig ein Übereinkommen über den gegenseitigen Schutz der Absatzgebiete getroffen.

Kunstdünger.

Mit der Erzeugung von Kunstdünger befassen sich in Österreich-Ungarn 23 Fabriken mit etwa 2500 Arbeitern und einer Jahresproduktion von ca. 1.4 Mill. Meterzentner. Da der Artikel Zollfreiheit genießt, so findet eine noch immer bedeutende Einfuhr aus dem Auslande statt.

Die Kunstdünger-Industrie geriet in eine bedrängte Lage dadurch, daß die chemische Industrie als Nebenprodukt immer größere Mengen Schwefelsäure gewann und dieselben durch Verarbeitung zu Superphosphaten zu verwerten suchte. Zudem entfaltete die deutsche Kunstdünger-Industrie eine intensive Konkurrenz, denn während Schwefelsäure, die mit etwa 50 % einen Bestandteil der Superphosphate bildet, einen Einfuhrzoll von 75 kr. per Meterzentner zu zahlen hat und dementsprechend auch das Inlandsprodukt sich teuerer stellt, geht das Fabrikat selbst zollfrei ein. Deshalb haben im Jahre 1897 die österreichisch-ungarischen Kunstdüngerfabriken ein Kartell geschlossen, durch welches sie sich gegenseitig die Absatzgebiete garantieren. Um aber der deutschen Konkurrenz wirksam zu begegnen, wurden auch einige — nicht alle — deutsche Fabriken dem Kartell zugezogen, indem ihnen ein bestimmtes Absatzquantum zu etwas höheren Preisen zugewiesen wurde. Eine harte Probe hatte die Vereinigung im Jahre 1899 zu bestehen, als sich in ganz Europa eine große Überproduktion bemerkbar machte. Die ausländische, namentlich sächsische Konkurrenz wurde keineswegs verdrängt, denn von den 13000 Waggons Ware, welche im Jahre 1899 im Inlande abgesetzt wurden, kamen etwa 3000 aus Deutschland. Immerhin wird gegen dieses Kartell zeitweise aus landwirtschaftlichen Kreisen eine lebhafte Agitation entfaltet.

Leim.

Die österreichisch-ungarische Leim-Industrie verwendet zumeist Knochen als Rohmaterial, denn Lederleim wird nur noch in geringen Mengen und von kleineren Betrieben produziert. In

Knochenleim hat jedoch die Industrie einen gewissen Ruf auch im Auslande erlangt und exportiert bereits etwa ein Drittel ihrer gesamten Jahresproduktion. Das im Inlande aufbringliche Knochenmaterial genügt nicht, so daß überseeische Bezugsquellen (Indien, Südamerika) aufgesucht werden.

Um eine gewisse Stabilität in den Absatz und in die Preise zu bringen, haben sich die Leimfabriken zunächst mit einem alljährlich erneuerten Kontingentierungsübereinkommen beholfen. Am 1. Juni 1901 trat ein festes Verkaufskartell in Kraft, indem sie an diesem Tage das Zentralverkaufsbureau der österreichischen und ungarischen Leimfabrikanten in Wien aktivierten. Gleichzeitig wurden auch Filialen in Prag und Budapest errichtet, von denen die letztere auch die Vertretung für Bosnien und Herzegowina übertragen erhielt.

Margarine.

In Margarine ist die Erzeugung in Österreich eine sehr bedeutende und ermöglicht auch einen lebhaften Export. Sie konzentriert sich hauptsächlich in Wien. Nachdem zwischen den Wiener Margarinefabriken schon früher wiederholt Verständigungen über die Preise erzielt worden waren, vollzog sich am 1. Juli 1900 eine Vereinigung der vier größten Unternehmungen unter der Firma Vereinigte Margarine- und Butterfabriken, Blaimschein, Khuner, Moll und Jul. Granichstädten.

Mehl.

In der Mühlen-Industrie Österreich-Ungarns dominieren die Budapester Dampfmühlen, welche im Laufe der Jahre ihre Leistungsfähigkeit bis auf nahezu 10 Mill. Meterzentner Mehl pro Jahr gesteigert haben. Eine Kartellierung schien aber trotz der ungünstig gewordenen Konkurrenzverhältnisse doch sehr schwierig, weil im ganzen Lande mehr als 20 000 Mühlen arbeiten. Bis zum Jahre 1887 begnügte man sich mit allgemeinen Vereinbarungen über Verkaufsbedingungen; als sich aber das Geschäft außerordentlich verschlechterte, kam unter den Budapester Mühlen im Jahre 1888 eine Reduktion auf 4, und im Jahre 1889 eine auf 6 Monate zu stande, welch letztere noch auf 1 Jahr verlängert wurde. In der Folgezeit trat eine wesentliche Besserung ein durch andauernd gute Ernten im Lande. Im Jahre 1897 aber mußte neuerlich zu einer sehr starken Reduktion Zuflucht ge-

nommen werden; die Budapester Mühlen schränkten ihre Betriebe um 50 %, die Provinzmühlen um 42 % ein.

Nach einer längeren Pause tauchte im Jahre 1900 das Projekt eines Kontingentierungskartells auf. Danach sollen die Budapester Mühlen und die großen Provinzmühlen je eine Gruppe bilden. In gemeinsamen Sitzungen soll für je 14 Tage im voraus das zu vermahlende Quantum bestimmt werden. Jedes Budapester Etablissement hat das Quantum anzumelden, welches es zu vermahlen beabsichtigt. Die Gesamtsumme der Anmeldungen wird sodann nach dem im voraus festgestellten Partizipationsschlüssel geteilt, wobei sich naturgemäß für die einzelnen Mühlen gegenüber den Anmeldungen ein Plus oder ein Minus ergeben dürfte. Die Mühlen, welche zuviel angemeldet haben, müssen nun entweder unter Aufrechterhaltung ihrer Anmeldung für das Plus eine Prämie von 1.80 K. per kg zu Gunsten der Mühlen bezahlen, deren Anmeldung das Maß ihres Partizipationsrechtes nicht erreicht, oder ihre Anmeldung auf das prämienfreie Niveau herabsetzen; eine Regulierung der angemeldeten Menge nach aufwärts ist nicht zulässig. In derselben Weise bestimmt die Gruppe der Provinzmühlen das zu vermahlende Quantum für sich. Da jedoch das Verhältnis, in welchem die Leistung der Budapester Gruppe zu jener der Provinzgruppe steht, ebenfalls genau bestimmt wurde, so hat auch eine Ausgleichung zwischen den beiden Gruppen stattzufinden, und zwar entweder durch Herabsetzung des zu vermahlenden Quantums oder durch Zahlung einer Prämie von 1.80 K. per kg. Die kleinen Provinzmühlen beteiligen sich dadurch, daß sie 2—3 Tage in der Woche den Betrieb einstellen. Anfangs 1902 wurden Verhandlungen eingeleitet, um auch die österreichischen Mühlen zum Anschlusse an das ungarische Projekt zu bewegen. Ein Resultat liegt jedoch derzeit nicht vor.

Möbel aus gebogenem Holze.

In den Vierzigerjahren des 19. Jahrhunderts ist durch die Erfindung eines Österreichers (Thonet) die Bugholzmöbel-Industrie begründet worden, welche in Österreich-Ungarn durch etwa 30 Etablissements vertreten ist und in erster Linie für den Export arbeitet. Im Herbst 1897 sind über Initiative des österr.-ungar. Verbandes der Fabrikanten gebogener Holzarbeiten „Vereinbarungen über Mindestpreise im außereuropäischen Exporte ab den

Hafenplätzen" geschaffen worden, welche am 15. Januar 1898 in Kraft getreten sind. Sie stellten ein Preis- und Konditionenkartell nur für den Export, und zwar nur für den außereuropäischen Export dar. Da jedoch einzelne Firmen bei der anhaltend rückgängigen Geschäftskonjunktur ihre Verpflichtungen nicht genau einhielten, wurde das Übereinkommen bereits am 15. Juli 1898 aufgelöst.

Packpapier.

Im August 1894 bildeten 21 Fabriken Österreich-Ungarns für das sogenannte Patentpackpapier eine gemeinsame Verkaufsstelle, deren kommerzielle Leitung die Anglo-österreichische Bank in Wien übernahm. Die Bank fungierte als Kommissionärin; sie übernahm alle Bestellungen, verteilte dieselben, wobei auf Wünsche der Konsumenten Rücksicht zu nehmen war, fakturierte die Lieferungen zu dem fixierten Preise, besorgte das Inkasso und übernahm das Delkredere. Der Export blieb jeder Fabrik freigestellt. Das Übereinkommen wurde bis 31. Dezember 1898 unkündbar abgeschlossen, nach Ablauf dieser Zeit aber nicht mehr erneuert. Schon während des Bestandes des Kartells wurde Klage darüber geführt, daß die erhofften günstigen Wirkungen ausgeblieben seien. Zwar sei die Fixierung der Preise gelungen, jedoch sei durch die Provisionen an die Bank, Rabattgewährung und Frankierungen an bevorzugte Engrossisten der Papierbranche der Nutzen der Fabrikanten herabgesetzt worden. Auch die Verteilung der Aufträge wurde beanstandet. Die Auflösung des Kartells rief jedoch gegenseitige Preisunterbietungen hervor, durch welche der Artikel bedeutend entwertet wurde.

Papier.

Die Papierindustrie hat in Österreich-Ungarn, dank dem Wald- und Wasserreichtum des Landes, eine sehr bedeutende Ausdehnung erlangt. Ende 1900 bestanden:

	in Österreich	in Ungarn	Zusammen
Papierfabriken	149	21	170
Grau- und Hadernpappenfabriken	36	4	40
Holzschleifereien	219	18	237
Cellulosefabriken . . .	32	5	37

Die Gesamtproduktion im Werte von ca. 160 Mill. K. für Österreich und 26 Mill. K. für Ungarn verteilte sich auf die wichtigsten Artikel:

	in Österreich	in Ungarn in Mill. kg	Zusammen
Papier	220	25	245
Grau- und Hadernpappe	20	1	21
Holzstoff, geschliffenen .	90	11	101
Holzpappe	45	—	95
Cellulose	95	19	114

Von dem Kartell für Holzpappe und Packpapier war bereits die Rede, so daß nur noch einige andere Kartellierungen zu erwähnen sind.

Für Buntpapier ist im Jahre 1893 eine Preisvereinbarung geschlossen worden, die schließlich in ein Verkaufskartell überging, das von der k. k. priv. österr. Länderbank geleitet wird.

Ferner wurde im Jahre 1898 eine Zentralverkaufsstelle der österr.-ungarischen Pergamentpapierfabriken begründet, welche den Zweck hatte, der auswärtigen, namentlich der französischen Konkurrenz, kräftig zu begegnen und durch eine Herabsetzung der Regiekosten die Konkurrenzfähigkeit der inländischen Industrie zu erhöhen.

Im Februar 1901 wurde von zwölf Firmen die registrierte Genossenschaft mit beschränkter Haftung „Papier-Union" ins Leben gerufen, welche den Verkauf von Cellulosepapieren zentralisiert.

Im Juni 1900 wurde von einer Versammlung österreichisch-ungarischer Papierfabrikanten ein Komitee eingesetzt, welches Vorschläge behufs Sanierung der österreichischen Cellulose- und Papierindustrie zu erstatten hatte. Nach dem von diesem Komitee ausgearbeiteten Projekte sollte die Fusionierung einer größeren Anzahl von Papier- und Cellulosefabriken zu einer Aktiengesellschaft unter der Ägide der Kreditanstalt erfolgen. Außerdem sollte, da eine allgemeine Fusionierung von vornherein unrealisierbar schien, eine Verkaufsgenossenschaft geschaffen werden, welche sowohl für die zu bildende Aktiengesellschaft als auch für die außerhalb der Fusion bleibenden Fabriken als Verkaufsstelle fungieren sollte. Da jedoch über die ziffernmäßige Feststellung der Ablösungsbeträge für die einzelnen Fabriken, welche die Fusion beabsichtigten, eine Einigung nicht erzielt werden konnte, kam die Aktion wieder zum Stillstande.

Petroleum.

Der Petroleumreichtum Galiziens war, wie die Namen vieler alter Ortſchaften (Ropa, Ropienka, Ropagóra u. ſ. w., vom ſlav. Ropa = Bergöl) beweiſen, ſchon vor Jahrhunderten bekannt, lange bevor das amerikaniſche Erdöl entdeckt wurde, aber erſt der Aufſchwung der amerikaniſchen Petroleuminduſtrie hat die nutzbringende Verwertung des galiziſchen Produktes zur Folge gehabt. Auch ſeiner territorialen Ausdehnung nach nimmt das galiziſche Ölfeld einen hervorragenden Rang ein, denn es erſtreckt ſich vom Fuße der Karpathen durch Galizien in die Bukowina bis nach Rumänien hinein in einer Länge von 450 km und einer Breite von 25 bis 30 km.

Die Produktion entwickelte ſich verhältnismäßig ſpät. Zwar wurden ſchon im Jahre 1817 Verſuche gemacht, um das Petroleum zu Beleuchtungszwecken zu verwerten; erſt mit der Errichtung einer größeren Petroleumraffinerie in Klenczany durch den Apotheker Ignaz Lukaſiewicz im Jahre 1858 kann jedoch der Beginn der öſterreichiſchen Petroleuminduſtrie datiert werden. Die Einführung der erſten amerikaniſchen Dampfbohrmaſchine durch den Ingenieur Fauck im Jahre 1867 ermöglichte der Induſtrie eine raſche Ausdehnung. Die Rohölproduktion Galiziens ſteigerte ſich in folgendem Maße:

	Meterzentner	Wert in fl.
1874	209.275	1,674.200
1884	570.000	3,135.000
1894	1,320.000	5,400.000
1898	3,479.000	10,200.000

Das Hervortreten der amerikaniſchen Konkurrenz und die Zunahme des Konſums haben die weitere Entwicklung der Petroleuminduſtrie in volle Abhängigkeit zu der Zoll- und Steuerpolitik des Reiches gebracht. Im Jahre 1872 ſah ſich die Regierung zum erſtenmale veranlaßt, das in größeren Mengen importierte Petroleum mit einem Zoll von 75 kr. pro Meterzentner zu belegen. Im Jahre 1875 wurde der Zoll für raffiniertes Petroleum auf 1.50 fl. erhöht, während das Rohöl noch zollfrei blieb. Der autonome Zolltarif vom 27. Juni 1878 führte bereits auf die rohen Mineralöle Zollſätze ein, und zwar von 60 kr. für ſchwere (über der Dichte von 830 Grad) und von 1.25 fl. für leichte (von und unter der Dichte von 830 Grad). Für raffinierte und halbraffinierte Mineralöle betrug der Zoll 1.50 fl. für ſchwere

(über der Dichte von 850 Grad) und 3 fl. für leichte (von und unter der Dichte von 850 Grad). Wenn auch hierbei die Stablierung eines gewissen Zollschutzes für die galizische Petroleumproduktion in der Absicht der gesetzgebenden Faktoren lag, so wurde doch der Petroleumzoll in erster Linie als ein Finanzzoll aufgefaßt. Die Rücksicht auf die Steigerung der Staatseinnahmen war es auch, welche gelegentlich der Tarifrevision am 26. Mai 1882 zu einer neuerlichen Erhöhung der Importzölle führte. Die Sätze betrugen für schweres (russisches) Rohöl 1.10 fl., für leichtes (amerikanisches) 2 fl.; für rumänische Rohöle wurde ein Begünstigungssatz von 0.68 fl. festgestellt. Raffiniertes Petroleum hatte bei einer Dichte von über 870 Grad 1.90 fl., bei einer Dichte von und unter 870 Grad 10 fl. Zoll zu entrichten. In diesem Zehnguldenzoll für Raffinade war jedoch die Verbrauchssteuer mit enthalten, welche im Jahre 1882 in der Höhe von 6.50 fl. pro Meterzentner für das im Inlande erzeugte Petroleum eingeführt wurde, so daß der eigentliche Zollschutz nur etwa 5 fl. Gold (10 fl. Gold Zoll abzüglich 6.50 fl. ö. W. Verbrauchssteuer) betrug.

Der durch diese Zoll- und Steuerverhältnisse geschaffene Zustand wurde insbesondere von der ungarischen Regierung dazu benutzt, um eine heimische Petroleumindustrie ins Leben zu rufen. Nach den Ausgleichsvereinbarungen zwischen Österreich und Ungarn entfiel auf jedes der beiden Staatsgebiete von der Konsumsteuer nicht der durch den Verbrauch, sondern der durch die Produktion bestimmte Anteil. Je mehr Petroleumraffinerien auf ungarischem Boden entstanden, ein desto größeres Erträgnis an Konsumsteuer war daher zu erwarten, ganz gleichgültig, ob das Petroleum noch in Ungarn oder in Österreich konsumiert wurde. Da aber der ungarischen Industrie das Rohprodukt gemangelt hätte, während es die österreichische leicht aus Galizien beziehen konnte, so setzte die ungarische Regierung im Zollgesetze den bereits erwähnten Begünstigungszoll für rumänisches Rohöl durch, welcher das Aufblühen der ungarischen Petroleumraffinerie ermöglichen sollte. Schon vor dem Jahre 1882 hatte die österreichische Staatseisenbahngesellschaft eine Petroleumraffinerie in Oravicza begründet, welche rumänisches Rohöl verarbeitete, die eigentliche Entwicklung der ungarischen Petroleum-Raffinerie beginnt aber erst mit diesem Datum. Vor allem wurde mit Hülfe ausgiebiger Subventionen, besonderer Steuerbefreiungen und anderweitiger Begünstigungen (Anlage eines Petroleumhafens u. s. w.) die große

Fiumaner Raffinerie errichtet, welche am 1. Oktober 1883 in Betrieb geſetzt wurde. Bald darauf entſtanden auch in Budapeſt größere Unternehmungen, und im Jahre 1885 produzierte die ungariſche Petroleuminduſtrie das Doppelte des Quantums, welches die öſterreichiſche zu liefern vermochte, denn die ungariſche Petroleumproduktion betrug 57 Mill. kg oder 68.2 % und die öſterreichiſche 26.6 Mill. kg oder 31.8 %. In den ſpäteren Jahren änderte ſich wieder das Verhältnis, und im Jahre 1892 wurde die ungariſche Produktion von der öſterreichiſchen überholt.

Die neue Faſſung des Zolltarifes kam der Entwicklung der inländiſchen Petroleumraffinerie überhaupt ſehr zu ſtatten. Unter der Bezeichnung Rohöl wurde nämlich ein Deſtillat von — hauptſächlich ruſſiſchem — Petroleum eingeführt, das durch einen Zuſatz von etwa 10 % Teer u. dgl. verunreinigt wurde, damit es die für die zollamtliche Unterſuchung als Rohöl erforderliche Dichte von 830 Grad erhielt. In Rußland führte dieſes ſpeziell für den Import nach Öſterreich-Ungarn hergerichtete Präparat die Bezeichnung „öſterreichiſches Kunſtöl“. Durch die Zollnovelle vom Jahre 1887 wurden zwar die Zollſätze von 1.10 auf 2 fl. für ſchwere und von 2 fl. auf 2.40 fl. für leichte Rohöle erhöht, aber trotzdem war die Marge für die Petroleumraffinerien, deren Erzeugnis mit 10 fl. geſchützt war, noch immer eine ſehr bedeutende, wie folgende Berechnung ergibt:

Eingangszoll für Rohöl, reſp. Kunſtöl 2 Goldgulden	= 2.40 fl. ö. W.
Zollbetrag bei Annahme einer 90 %igen Ausbeute	2.67 fl. ö. W.
Konſumſteuer	6.50 „ „ „
Zuſammen	9.17 fl. ö. W.
Gegen Eingangszoll für raffiniertes Petroleum 10 Goldgulden, alſo mit 20 % Agio	12.— fl. ö. W.
daher Prämie der inländiſchen Raffinerie	2.83 fl. ö. W.

Die Folge dieſer Verhältniſſe war eine rapide Zunahme des Rohölimportes, welche im Jahre 1893 ihren Höhepunkt erreichte, bei gleichzeitiger Abnahme des Raffinadeimportes. Dementſprechend wuchs auch natürlich die Produktion der inländiſchen Petroleumraffinerien. Es erweiſen dies deutlich die folgenden Ziffern:

Jahr	Einfuhr in Rohöl Meterzentner	Einfuhr in raffiniertem Petroleum Meterzentner	Inländische Raffinade-Produktion Meterzentner
1882	129.168	1,065.004	63.747
1883	244.401	754.010	362.476
1884	589.676	675.676	640.256
1885	888.753	447.134	910.218
1886	920.021	260.152	1,109.245
1887	891.862	155.031	1,209.816
1888	1,074.599	72.959	1,400.407
1889	1,250.089	80.473	1,450.738
1890	1,131.686	75.326	1,492.728
1891	1,228.479	79.676	1,607.079
1892	1,358.387	50.161	1,762.665
1893	1,470.617	43.870	1,787.353

Mit dieser gewaltigen Steigerung in der Produktion vermochte die Nachfrage nicht Schritt zu halten; ein Mißverhältnis, das in dem fortwährenden Fallen der Petroleumpreise deutlich zum Ausdruck kam. Die Durchschnittspreise für raffiniertes Petroleum stellten sich nämlich pro 100 kg wie folgt:

1883	25.80	fl.
1884	25.50	"
1885	23.87	"
1886	23.12	"
1887	22.37	"
1888	22.50	"
1889	21.37	"
1890	21.50	"
1891	21.00	"
1892	20.50	"

Die fortgesetzte Depression ließ eine Reihe von Betrieben als unrentabel erscheinen, so daß schon im Jahre 1889 sieben und im Jahre 1892 fünf weitere Raffinerien ihren Betrieb einstellten. Die Krise war aber dadurch noch immer nicht aufzuhalten, und diese Situation führte am 1. Mai 1893 zur Gründung des „Verbandes österreichisch-ungarischer Petroleum-Raffinerien", zu welchem sich mit Ausnahme von drei ungarischen und einigen kleineren galizischen Raffinerien sämtliche (54) Fabriken vereinigten.

Diese erste Kartellvereinbarung wurde auf zwei Jahre, nämlich vom 1. Mai 1893 bis 30. April 1895, abgeschlossen. Das Wesen der Vereinbarung bestand in der Kontingentierung der Produktion. Es wurde zunächst für jede einzelne dem Übereinkommen beigetretene Fabrik das Erzeugungsquantum festgestellt, welches dieselbe im Laufe des Kalenderjahres 1891 der Verbrauchsbesteuerung unterzogen hatte. Dieses Quantum wurde, um die Produktion in Einklang mit dem Bedarf zu bringen, um 12½ % verringert, und dieses reduzierte Quantum erhielt sodann jede Raffinerie als Netto-Kontingentsziffer für die zwei Jahre des ersten Vertrages zugewiesen. Den kleineren Raffinerien, welche im Jahre 1891 nicht mehr als 10.000 Meterzentner erzeugt hatten, wurde gar keine Reduktion, jenen Raffinerien, welche eine Menge von 10.000—30.000 Meterzentner versteuert hatten, eine solche von nur 5 % auferlegt. Dafür sollten aber die so begünstigten Raffinerien nicht an dem Überschuß partizipieren, der im Falle eines größeren Bedarfes über die normale Kontingentsziffer an die einzelnen Fabriken verteilt werden sollte.

Die Netto-Kontingentsziffer für die dem Kartell angehörenden 54 Raffinerien war mit 1,569.695 Meterzentner bestimmt worden. Tatsächlich wurden aber — im Wege der Aufteilung des Mehrquantums an die hierzu berechtigten Etablissements — weit größere Quantitäten produziert, zu welchen auch noch die Erzeugungsmengen der außerhalb des Kartells stehenden Fabriken hinzukamen. Es ergab sich somit folgendes Verhältnis:

Kontingentsjahr	Netto-Kontingentsziffer	Tatsächliche Produktion der kartellierten Fabriken	Produktion der nicht kartellierten Fabriken	Überschuß der Produktion über das Netto-Kontingent
	in Meterzentnern			
1893/94	1,569.695	1,687.172	101.835	219.312
1894/95	1,569.695	1,817.792	137.458	385.555

Kurz vor Ablauf des ersten Vertrages, nämlich am 22. April 1895, kam ein neues Übereinkommen zu stande, welchem sich gleich vom Beginn an die bisher außerhalb des Kartells gestandenen Fabriken von Orsova und Bosnisch-Brod und im späteren Verlaufe auch die neu entstandene Raffinerie von Trzebinia anschlossen. Die Produktionsverhältnisse gestalteten sich dabei folgendermaßen:

Kontingentsjahr	Netto-Kontingentsziffer	Tatsächliche Produktion der kartellierten Fabriken	Produktion der nicht kartellierten Fabriken	Überschuß der Produktion über das Netto-Kontingent
	in Meterzentnern			
1895/96	1,650.184	1,881.157	99.495	330.466

Die weitere Verlängerung des Kartells für die Kampagne 1896/7 stieß auf sehr große Differenzen, deren tiefere Ursachen gleich näher besprochen werden. Die Furcht vor einem regellosen Konkurrenzkampfe war doch größer, als die Unzufriedenheit mit dem Kontingentierungsübereinkommen, zumal es gelang, durch besondere Bonifikationen für den Export die Ansprüche der einzelnen Raffinerien auf ein erhöhtes Produktionsquantum zu befriedigen, ohne dadurch den Inlandskonsum zu überlasten. Diese Begünstigungen bestanden zunächst in einer Ermäßigung des Rohölpreises für das zum Export bestimmte Produkt. Während das für den Inlandskonsum zu verarbeitende Rohöl mit 3 fl. pro Meterzentner loco Boryslaw bezahlt werden mußte, betrug der Preis für das Rohöl zur Herstellung von Exportraffinade nur 1.50—1.25 fl. pro Meterzentner. Überdies wurde durch die kartellierten Fabriken ein Fond geschaffen, aus welchem für jeden innerhalb des Kontingentsjahres ausgeführten Meterzentner Petroleum eine private Exportprämie von höchstens 2 fl. bezahlt wurde.

Das Übereinkommen wurde im Jahre 1897 aufgelöst, weil sich unterdessen die Verhältnisse der inländischen Petroleum-Raffinerie von Grund aus geändert hatten, und eine entsprechende Form für die neue Gestaltung noch nicht gefunden war. In den vorangegangenen Jahren lag der Schwerpunkt der Raffinier-Industrie in der Verarbeitung des russischen Kunstöls; es bestand sogar eine gewisse Verbindung des inländischen Kontingentierungsübereinkommens mit der Naphtha-Produktionsgesellschaft der Gebrüder Nobel im Kaukasus. Im Jahre 1895 wurden jedoch ergiebige Petroleumquellen in Galizien, insbesondere das Schodnica-Ölfeld erschlossen, so daß sich die Gesamtproduktion Galiziens in folgendem Tempo vergrößerte:

1894	1320	Tausend Meterzentner
1895	2021	„ „
1896	3096	„ „
1897	3398	„ „
1898	3479	„ „

Diese kolossale Vermehrung der Produktion konnte nicht ohne Einfluß bleiben auf den Import fremder Öle, namentlich des sogenannten russischen Kunstöles, dessen Bezug sich auch in der Zeit von 1895—1898 von 987.099 auf 339.960, also auf etwa

ein Drittel verminderte. Während noch im Jahre 1893 Galizien erst etwa 30% des österreichisch-ungarischen Petroleumkonsums zu decken im stande war, hat sich dieser Anteil in fünf Jahren auf mehr als 75% gehoben.

Damit verschob sich aber auch das Kräfteverhältnis zwischen den inländischen Raffinerien. Während früher jene Gruppe von Raffinerien tonangebend war, welche auf der Verarbeitung ausländischen Rohöles basierte (namentlich die von Triest und Fiume), traten nunmehr die Raffinerien in den Vordergrund, welche galizisches Rohöl bezogen, also vor allem die Raffinerien in Galizien selbst und in den Nachbargebieten von Mähren, Schlesien u. s. w. Die erstgenannten Raffinerien, namentlich die ungarischen, befürchteten, daß im Falle einer Zollerhöhung oder wenigstens einer ungünstigeren Behandlung des Kunstöles sie zu der galizischen Gruppe in dauernden Nachteil geraten würden, ja in dem Falle, als Galizien nicht den gesamten Rohölbedarf der Monarchie zu decken in der Lage wäre, zu einem verlustbringenden Bezuge des Rohmaterials aus dem Auslande gezwungen wären.

Ein neues Übereinkommen war somit nur denkbar, wenn den galizischen Petroleum-Raffinerien eine bedeutende Erhöhung ihres Kontingentes zugestanden wurde. Dies geschah auch nach langwierigen Verhandlungen, welche zum Abschluß des Kartellvertrages vom 30. Juni 1898 führten. Dessen Dauer wurde, da jede Erneuerung mit großen Schwierigkeiten und Kosten verbunden ist (jede Raffinerie hatte pro 1898/9 zur Deckung der Kosten 40 kr. per 100 kg beizutragen), gleich auf 5 Jahre, nämlich bis 30. April 1903, bestimmt. Indessen waren mehrere Fälle vorgesehen, in denen auch schon im dritten, vierten und fünften Jahre des Bestandes eine Auflösung möglich war. Diese Fälle waren:

a) sobald eine der Kontingentierung angehörende Raffinerie ihre Kontingentziffer um 10.000 Meterzentner überschreitet,

b) oder einige der Vereinigung angehörende Fabriken ihr Kontingent um 40.000 Meterzentner überschreiten,

c) oder im Falle, wenn in Österreich-Ungarn (inkl. Bosnien-Herzegowina) eine neue Petroleum-Raffinerie mit einer Mindestproduktion von 20.000 Meterzentner errichtet wird.

Überdies konnten auch behördliches Einschreiten, die Änderung der Zollverhältnisse nach außen oder die Einführung eines Zwischenzolles zwischen Österreich und Ungarn die Auflösung bewirken.

Der neue Kartellvertrag hatte schon im Frühjahr 1899 eine schwere Belastungsprobe zu überstehen, weil um diesen Zeitpunkt viele Kartellmitglieder die Errichtung eines Zentralverkaufsbureaus verlangten, und die neuen Ausgleichsvereinbarungen zwischen Österreich und Ungarn eine Änderung der Zollverhältnisse bedingten. Da die Verbrauchssteuer künftighin jenem der beiden Staatsgebiete zu Gute kommen sollte, in welchem die betreffenden steuerpflichtigen Artikel tatsächlich zum Konsum gelangten, mußte die Verbrauchssteuer aus dem Zollsatze ausgeschieden und separat eingehoben werden. Diese Gelegenheit wurde aber gleichzeitig zu einer bedeutenden Erhöhung des Rohölzolles benutzt. Durch kaiserliche Verordnung vom 17. Juli 1899 wurden nämlich die bis dahin bestandenen Sätze von 2 fl. für schwere und 2.40 fl. für leichte rohe Mineralöle unifiziert in dem Satze von 3.50 fl. pro Meterzentner. Der Zollsatz für raffinierte leichte Mineralöle von und unter der Dichte von 880 Graden wurde unter Abzug der Konsumsteuer mit 4.60 fl. Gold bestimmt, so daß sich die für die inländische Raffinier-Industrie bestandene Prämie auf ein Minimum reduzierte; die Kalkulation stellte sich jetzt wie folgt:

	vor	nach
	dem 1. Januar 1900:	
Eingangszoll für Rohöl .	2 fl. Gold = 2.40 fl.	3.50 fl. Gold = 4.20 fl. ö. W.
Zollbetrag bei Annahme einer 90 %igen Ausbeute . .	2.67 fl.	4.67 fl. ö. W.
Konsumsteuer	6.50 „	— „ „ „
Zusammen	9.17 fl.	4.67 fl. ö. W.
Gegen Eingangszoll für raffiniertes Petroleum . .	10 fl. Gold = 12.— fl.	4.60 fl. Gold = 5.52 fl. ö. W.
Daher Prämie der inländischen Raffinerien	2.83 fl.	0.85 fl. ö. W.

Die wichtigste Erweiterung, welche unter diesen Verhältnissen an dem Kartellvertrage vorgenommen wurde, betraf das Übereinkommen mit den *galizischen Rohölproduzenten*. Dieselben hatten schon früher in Lemberg ein Zentralverkaufsbureau begründet, welches jedoch, um gewisse Fehler des ersten Vertrages zu beseitigen und dem Käufer eine protokollierte Firma entgegenzustellen, am 1. Mai 1898 in eine reg. Genossenschaft mit beschränkter Haftung, nämlich den Verein der galizischen Rohölproduzenten „Ropa“ umgewandelt wurde. Zwischen diesem Verein und den kartellierten Petroleum-Raffinerien wurde ein Übereinkommen geschlossen, wonach die Raffinerien sich verpflichteten, ihr

Rohöl nur bei dem Verein der Rohölproduzenten einzukaufen, während andererseits diese ihr Rohöl nur an die Raffinerien zu liefern hatten. Dafür sollten die Rohölproduzenten an dem Überpreise des Petroleums über 18 fl. per 100 kg auf Basis eines Rohölpreises von 3 fl. per 100 kg zur Hälfte partizipieren.

Die Raffinerie in Orsova wurde von der Vereinigung der Raffinerien im Wege des Aktienkaufs erworben. Dieselbe verarbeitet rumänisches Rohöl, für welches der Zolltarif einen ermäßigten Zollsatz von 0.68 fl. enthält. Dieses Rohöl kann jedoch nur gegen Ursprungscertifikate unter gewissen Bedingungen und Kontrollen auf Erlaubnisschein bezogen werden. Die jährliche Maximalmenge des zu diesem Satze eingeführten Rohöles ist mit 200.000 Meterzentner beschränkt und wird in der Weise verteilt, daß auf die Länder der ungarischen Krone 190.000 Meterzentner, auf die im Reichsrate vertretenen Königreiche und Länder aber, unter denen namentlich die Bukowina in Betracht kommt, 10.000 Meterzentner entfallen.

Bei der Rekonstruierung im Jahre 1899 umfaßte das Kartell 72 Fabriken mit einem Kontingent von 1,955.832 Meterzentner. Schon damals standen jedoch außerhalb des Kartells 6 Fabriken mit einer Jahresproduktion von 180.000 Meterzentner, darunter die große Triester Raffinerie. Seither sind aber eine ganze Anzahl von Neugründungen entstanden, so etwa 30 kleinere Raffinerien in Galizien, die zwei größeren Fabriken in Dröfing und Jedlice und die zwei tschechisch-nationalen Gründungen in Kralup und Budweis. Dadurch ergab sich namentlich für die größeren Unternehmungen eine unleidliche Situation. Das Bestehen großer Fabriken außerhalb der Vereinigung mußte die Vorteile der Kartellierung entschieden beeinträchtigen, die Aufnahme der neuen Etablissements in das Gesamtkontingent mußte aber die Anteile der älteren Unternehmungen vermindern. Um nun in freiem Konkurrenzkampfe die weniger lebensfähigen Unternehmungen zu beseitigen, haben zwei der größten Kartellfirmen, nämlich die Aktiengesellschaft Schodnica und die Pardubitzer Raffinerie die Vereinbarung mit 1. April 1901 gekündigt, so daß dermalen ein Petroleumkartell nicht besteht. Bemerkenswert ist, daß sich seither gerade die kleineren Fabriken um die Wiederherstellung desselben bemühen.

Bald nach Aufhören des Raffineriekartells wurden unter den galizischen Rohölproduzenten Verhandlungen eingeleitet behufs

Regelung der Rohölproduktion. Wie bereits erwähnt, hatte die „Ropa", in welcher mehr als 60 Prozent der galizischen Rohölproduktion vertreten waren, mit den kartellierten Raffinerien ein Übereinkommen getroffen, durch welches sich letztere verpflichteten, ihren Rohölbedarf von der Ropa zu decken, welche dagegen nur an die kartellierten Fabriken zu einem fest bestimmten Preise verkaufte. Die Auflösung des Raffinerieenkartells und die fortdauernde Steigerung der galizischen Rohölproduktion, welche bereits den Inlandsbedarf übersteigt, hatten einen starken Preisdruck zur Folge. Anfangs Dezember 1901 fand deshalb in Lemberg eine Versammlung galizischer Rohölproduzenten statt, welche das Resultat brachte, daß mehr als 93 Prozent der galizischen Rohölproduktion unter die Kontrolle der Ropa gestellt wurden. Nachdem es auf diese Weise gelungen war, eine den Markt beherrschende Stellung zu erlangen, versuchte die Ropa mit den Raffinerien wieder ein festes Vertragsverhältnis herbeizuführen.

Wenn wir nun zu der Betrachtung des Einflusses übergehen, welchen die Kartellierung auf die Petroleumpreise geübt hat, so wollen wir zunächst eine Kalkulation der Selbstkosten einer Raffinerie reproduzieren, wie sie in einer Broschüre von Olszewski niedergelegt worden ist[1]. Danach würden sich für eine Wiener Raffinerie die Selbstkosten für 100 kg Petroleum in folgender Weise berechnen:

Für 100 kg Petroleum werden 180 kg Rohöl verbraucht, welche loco Boryslaw 3 fl. pro 100 kg kosten, daher Gesamtpreis des Rohöls . . .	5.40 fl.
Fracht für 180 kg Rohöl von Boryslaw nach Wien	1.50 „
Destillationskosten	2.— „
Verbrauchssteuer	6.50 „
Faß	2.— „
Amortisation, Verlust, allgemeine Regie u. s. w. .	—.60 „
Zusammen	18.— fl.
Abzüglich des Wertes der aus dem Rohöl gewonnenen Nebenprodukte	1.75 „
Daher Selbstkosten für 100 kg Petroleum . . .	16.25 fl.

[1]) Stanislaus Olszewski, Über den Einfluß der Kontingentierung der österreichischen und ungarischen Mineralölraffinerien auf den Petroleumhandel und die Petroleumindustrie Österreich-Ungarns. Lemberg 1898.

Zum Vergleiche mit den Preisen für ausländisches Petroleum sei hier auch die Preiskalkulation für amerikanisches standard white Petroleum in Wien angeführt, wobei bemerkt wird, daß sich amerikanisches Petroleum in Bremen anfangs des Jahres 1899 auf 7 Mark pro 50 kg stellte, im Januar 1900 die verhältnismäßig hohe Notierung von 8.45 Mark erreichte, um im Juli 1900 aber wieder auf 6.65 Mark zu sinken. Bei einer Annahme von 6 bezw. 7 und 8 Mark ergibt sich folgende Berechnung:

	Mark		
Petroleum loco Hamburg samt Faß per 50 kg	6	7	8
	Gulden		
umgerechnet auf 100 kg und Gulden	7.20	8.40	9.60
Fracht bis Wien	1.77	1.77	1.77
Zoll und Verbrauchssteuer. . . .	12.—	12.—	12.—
Manko 1 Prozent	0.18	0.18	0.18
Tara-Differenz	0.25	0.25	0.25
	21.40	22.60	23.20

Die Preisentwicklung des inländischen Petroleums (standard white) ist unter dem Einfluß der Kontingentierung in folgender Weise vor sich gegangen:

				Gulden per 100 kg
	1892	vor der Kontingentierung	von	14.50—15.—
Februar	1893	nach dem Zustandekommen der Kontingentierung.	„	16.50
	1894	während der Kontingentierung	„	19.25—19.50
	1895	„ „ „	„	18.50—18.75
	1896	„ „ „	„	18.55—18.80
	1897	nach Auflösung der Kontingentierung	„	14.50—15.50
Frühjahr	1898	vor der Kontingentierung. .	„	14.00—14.50
Juni	1898	„ „ „ . .	„	15.25—15.75
Juli	1898	nach der Kontingentierung .	„	17.00—18.00
	1899	während der Kontingentierung	„	18.40—19.75
	1900	„ „ „ .	„	18.75—20.25

Aus diesen Ziffern geht zweifellos hervor, daß die Kontingentierung eine Steigerung der Preise zur Folge gehabt hat, welche die Fabriken für die vorangegangenen Verluste entschädigte,

daß sich jedoch der Preis des inländischen Petroleums immer niedriger stellte als der des amerikanischen im Inlande, der durch den Zollschutz gebotene Anteil daher nicht voll ausgenutzt wurde oder ausgenutzt werden konnte.

Porzellanwaren.

Die österreichische Porzellanindustrie konzentriert sich hauptsächlich im nordwestlichen Böhmen (Karlsbad), wo ihr mächtige Kaolinlager der besten Qualität eine frühzeitige Entwicklung ermöglichten. Gegenwärtig bestehen in Österreich 33 Porzellanfabriken mit 9 bis 10.000 Arbeitern und einer Jahresproduktion im Werte von mehr als 20 Mill. Kronen. Etwa die Hälfte der Produktion entfällt auf den Export, der nach allen Weltrichtungen, hauptsächlich in die Vereinigten Staaten von Amerika, geht.

Die im Jahre 1900 plötzlich ausgebrochene Kohlennot traf die Porzellanfabriken besonders hart, weil der Kohlenverbrauch in den Brennöfen ein sehr bedeutender ist. Um diese Verteuerung der Produktion in den Verkaufspreisen zum Ausdruck zu bringen, schlossen die bedeutendsten Porzellanfabriken — 28 an der Zahl — am 17. April 1900 in Karlsbad auf drei Jahre eine Preiskonvention, welche im wesentlichen einen Preisaufschlag von 10 Prozent herbeiführte. Bemerkenswert ist, daß diese Vereinbarung keine Strafen gegen Verletzungen vorsieht, überhaupt nicht in rechtsverbindlicher Form abgeschlossen ist, sondern lediglich auf einer ehrenwörtlichen Verpflichtung der Teilnehmer beruht.

Die Vereinbarung hat folgenden Wortlaut:

1. Auf sämtliche Preise für Porzellan für die Länder Österreich-Ungarn, Serbien, Rumänien, Bulgarien, Bosnien, Herzegowina und die übrigen, europäischen Balkanstaaten tritt mit 15. April 1900 eine Erhöhung von 10 % ein. Um an den bestehenden Preisen und Rabattsätzen keine Änderung vornehmen zu müssen, findet die erwähnte Erhöhung von 10 % am Schlusse jeder Faktura und des Nettobetrages einschließlich der Emballage mit den Worten und Ziffern „Zuschlag 10 %" ihren Ausdruck.

2. Kassa-Skonto kann nur bis 3 % innerhalb 30 Tagen dto. der Faktura bewilligt werden.

3. Das allgemeine Respiro soll sich nur auf 4 Monate erstrecken, kann jedoch in Ausnahmefällen auf längstens 6 Monate ausgedehnt werden. Nach dieser Zeit werden 5 % Zinsen auf die verfallenen Posten in Anrechnung gebracht.

4. Berechnete Emballagen dürfen nicht zurückgenommen werden.

5. Die Unterzeichneten verpflichten ſich ehrenwörtlich, an den bis jetzt beſtehenden Preiſen keine Änderung nach abwärts mehr vorzunehmen, dieſe Vereinbarung in allen ihren Teilen genau einzuhalten, was ſie durch ihre Unterſchrift beſtätigen.

6. Vor dem 15. April eingegangene Aufträge werden bezüglich der Preiſe und Verkaufsbedingungen durch dieſe Vereinbarung in keiner Weiſe berührt.

7. Dieſe Vereinbarung hat eine Gültigkeitsdauer von 3 Jahren, alſo bis zum 15. April 1903 und bleibt von da ab auch fernerhin aufrecht, wenn von ſeiten der Unterzeichneten keine Aufſage geſchieht.

8. Wenn Firmen, die außerhalb dieſer Vereinbarung ſtehen, dieſer Vereinbarung aber durch Herabſetzung ihrer Preiſe und Gewährung von höheren Rabatten ſich entgegenſetzen, ſo iſt ſogleich eine Verſammlung einzuberufen, die über Gegenmaßregeln, event. aber auch über eine ſofortige Aufhebung dieſer Vereinbarung zu beraten hätte.

Rüben (Bezugskartell).

Unter den öſterreichiſchen Zuckerfabriken beſtehen mehrfache lokale Rübenrayonierungsübereinkommen, durch welche die Rübenbauern einer Gegend mit der Ablieferung der Zuckerrübe an eine beſtimmte und zwar die nächſtgelegene Zuckerfabrik gewieſen werden, ſo daß ein Verkauf an eine andere Fabrik unmöglich iſt. Über dieſe Rayonierungen wird ſeitens der Landwirtſchaft lebhafte Klage geführt. Die Verhältniſſe, welche zum Abſchluſſe dieſer Konventionen führten, ſchildert eine am 24. April 1902 an die Regierung gerichtete Eingabe der Genoſſenſchaft der öſterreichiſch-ungariſchen Zuckerfabriken in folgender Weiſe:

„So lange der Zuckerpreis auf einer lukrativen Höhe ſtand, fand der freie Einkauf der Rübe ſtatt, jedoch nicht, ohne ſchwere Mißſtände für die rübenverarbeitenden Fabriken zu zeitigen. Durch die ſchrankenloſe Konkurrenz, bei welcher jede Fabrik naturgemäß ſich das größte Quantum an Rübe zu ſichern ſuchte, wurde der Preis der Rübe in kaufmänniſch ungerechtfertiger Weiſe hinaufgetrieben, und die Bedingungen der Übernahme der Rübe waren derartig irrationelle, daß dieſer Modus des Einkaufs bei ſinkenden Zuckerpreiſen nicht aufrechterhalten werden konnte.

Bekanntlich findet der Rübeneinkauf selten auf Grund einer vorherbestimmten Gewichtsmenge, sondern zumeist nach der Fläche in der Weise statt, daß mit den rübenbauenden Landwirten ein bestimmtes mit Zuckerrübe zu bebauendes Flächenmaß im Frühjahre geschlossen („kontrahiert“) und der Landwirt dadurch verpflichtet wird, dem Käufer der Rübe, der Zuckerfabrik, die ganze auf dieser Fläche erwachsende Rübenmenge im Herbste gegen den vorher vereinbarten Preis und die vorher vereinbarten sonstigen Bedingungen abzugeben.

Vielfach kam es nun zu jener Zeit vor, daß der rübenbauende Landwirt mit zwei oder mehreren Fabriken Verträge auf dieselbe oft sehr kleine Fläche abschloß und die Ernte sodann unter zwei oder mehrere Abnehmer vertragswidrig teilte, um den üblichen, damals durchgängig unverzinslichen Vorschuß, den Rübensamen und andere Giebigkeiten seitens der kontrahierenden Fabrik mehrseitig zu bekommen und für die Unterbringung von Rübe geringerer Qualität mehr Chance zu haben, wenn eine Fabrik bezüglich der Übernahme der Rübe weniger sorgsam vorging als die andere.

Zu jener Zeit blühte auch des Agentenunwesen, welches die Intensität der Rübenkultur herabbrachte, viele kleine Landwirte demoralisierte, in pekuniäre Abhängigkeit setzte und in dem Rübenbauer die Ansicht festigte, daß durch den Kontrakt nur einseitig die Fabrik, nicht aber der Landwirt gebunden, daß die Erfüllung der Lieferbedingungen eine „Chikane“ sei und daß der Rübenpreis keiner kaufmännischen Begrenzung unterliege. Letztere vorgefaßte Ansicht erklärt auch, warum freie Vereinbarungen zwischen Landwirt und Fabrik fast nie zum Ziele führen. Der Landwirt findet selbst bei rechnungsmäßigem Nachweis eines sicheren fabrikativen Verlustes den gebotenen Rübenpreis stets zu niedrig.

Waren durch diese Übelstände des ungeregelten Einkaufs die Fabriken schon hinsichtlich der Erntemenge geschädigt, so waren sie es noch viel mehr bezüglich der Güte, da die Landwirte oft nicht den von der Fabrik vertragsmäßig beigestellten und zu verwendenden, Quantität und Qualität in befriedigender Weise in sich vereinigenden Rübensamen verwendeten, sondern Samen unedler Provenienz (Nebestanka, Chotejovka, Brabanter u. a.), welcher sich von Runkelrübensamen wenig unterschied ....

Zu der Verwendung falschen Samens traten dann noch die erschwerenden Umstände des Anbaues der Rübe in frischen Stall-

dünger, die irrationelle Verwendung reichlicher und später Gaben von leichtlöslichem Stickstoff als Kopfdünger, der Anbau von beschattenden Zwischenfrüchten, eine mangelhafte Hackkultur u. s. w., so daß die Qualität der Rübe in erschreckender Weise sank.

Aber auch in anderer Weise wurden die übernehmenden Fabriken zur Zeit der zügellosen Konkurrenz geschädigt, und zwar durch schlechte Köpfung und Reinigung der Rübe, so daß namhafte Gewichtsabgänge um so mehr die Regel wurden, als die üblichen 5% Gutgewicht selbst in trockener Herbstzeit kaum genügen und allein der Abfall der sogenannten Rübenschwänze 1½—2% vom Rübengewicht beträgt."

Seidenbänder.

Die Erzeugung von Seidenbändern, welche ehedem in vielen kleinen Betrieben in Wien gepflegt wurde, entfaltete sich in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zur Großindustrie und übersiedelte in die Provinzen, wo sich billigere Produktionsbedingungen vorfanden. Gegenwärtig bestehen, abgesehen von vielen kleineren Unternehmungen, welche sich mit Spezialitäten (Ordens- und Fahnenbändern u. s. w.) befaßten, etwa 20 größere Seidenbandfabriken mit ungefähr 4000 Arbeitern. Infolge ungenügenden Zollschutzes sah sich die Industrie einer starken Konkurrenz des Auslandes (Barmen in Deutschland, St. Etienne in Frankreich, Basel in der Schweiz) ausgesetzt; gefahrdrohend wurde aber die Geschäftslage im Jahre 1900, als die Preise für Rohseide außerordentlich gestiegen waren, die Verkaufspreise für die Fabrikate dagegen durch eine maßlose Konkurrenz noch mehr herabgedrückt wurden. Bei dieser Sachlage schlossen die Bandfabrikanten bestimmte Preisvereinbarungen, die jedoch bereits mit Beginn des Jahres 1901 zerfielen, weil einerseits einzelne inländische Teilnehmer sich ihren Verpflichtungen entzogen, andererseits die ausländische Konkurrenz mit Untergeboten hervortrat.

Sensen.

Eine eigenartige Exportindustrie Österreichs stellt die Sensenindustrie dar, welche seit altersher in den Alpenländern ihren Sitz hat. Im Jahre 1898 arbeiteten 73 Sensenwerke mit einer Jahresproduktion von 11.5 Mill. Stück Sensen, Sicheln und Strohmessern. Im Jahre 1898 wurde ein Kartellprojekt vertreten, wonach die Sensenwerke den kommissionsweisen Verkauf ihrer

Artikel einer unter der Firma Österreichische Sensenproduktions- und Handelsgesellschaft zu bildenden Genossenschaft übertragen sollten. Die Verhandlungen führten zu keinem Resultate, jedoch werden andere Pläne behufs Kartellierung der Sensenindustrie eifrig erörtert.

Soda.

Die Erzeugung künstlicher Soda nach dem Leblancverfahren wurde in Österreich im Jahre 1851 durch Miller und Hochstetter in der Sodafabrik in Hruschau eingeführt. Ihr folgte bald darauf die Gräflich Larischsche Sodafabrik in Petrowitz und schließlich das größte Etablissement dieser Art, welches im Jahre 1856 durch den Verein für chemische und metallurgische Produktion in Außig begründet wurde. Diese drei Etablissements im Verein mit einem vierten, der ersten ungarischen Sodafabrik von Fritz Miller & Co. in Nagy-Bocsko, versorgten anfangs der Achtzigerjahre den inländischen Bedarf in Soda, der übrigens auch noch durch einen ansehnlichen Import alimentiert wurde.

Die so geschaffenen Konkurrenzverhältnisse änderten sich sehr rasch durch die Aufnahme der Ammoniaksodafabrikation nach Solvay, welche sich als ein gefährlicher Konkurrent des älteren Leblancverfahrens entpuppte. Das Leblancverfahren ist ziemlich kompliziert, weil dabei das Kochsalz unter Zutritt von Schwefelsäure zunächst in schwefelsaures Natron (Glaubersalz) verwandelt und erst nach Beimengung von schwefelsaurem Kalk und weiterer Behandlung zu Soda verarbeitet wird. Auf der einen Seite werden verschiedene Hilfsprodukte (Schwefelsäure u. s. w.) benötigt, auf der anderen Seite werden eine Menge von Nebenprodukten, namentlich Salzsäure, gewonnen, die ebenfalls der Verwertung zugeführt werden müssen. Das Ammoniaksodaverfahren (nach Solvay) arbeitet viel einfacher und billiger, indem es konzentrierte Lösungen von Chlornatrium (Kochsalz) und doppeltkohlensaurem Ammoniak direkt in doppeltkohlensaures Natron und Salmiak umsetzt; das doppeltkohlensaure Natron wird durch Erhitzen in einfach kohlensaures Natron (Soda) umgewandelt. Der Erzeugungsprozeß nimmt also keine Umwege über Hilfsprodukte und wirft auch keine schwer verwertbaren Nebenprodukte ab. Das fertige Fabrikat, die sogenannte Ammoniaksoda, ist aber in der Regel noch reiner als die Leblancsoda.

Die Einführung der Ammoniaksodafabrikation mußte natur-

gemäß eine große Umwälzung in den österreichischen Produktionsverhältnissen herbeiführen. Die erste derartige Anlage wurde im Jahre 1882 von der Jaworzno'er Steinkohlengewerkschaft in Szczakowa errichtet, welche das Steinsalz aus den nahe gelegenen Lagern von Wieliczka und Bochnia bezog und deshalb gegenüber den älteren Unternehmungen, die ihr Rohmaterial zum Teil aus dem Auslande (Staßfurt) beziehen mußten, in doppeltem Vorteil war. Um dieser Konkurrenz zu begegnen, erbaute der Verein für chemische und metallurgische Produktion in Außig in Gemeinschaft mit der Firma Solvay & Co. in Brüssel eine Ammoniaksodafabrik in Ebensee, wo ebenfalls das Rohmaterial zur Hand war; die Fabrik wurde im Herbst 1885 dem Betriebe übergeben. Damit hatte aber die Sodaproduktion einen außerordentlichen Umfang erreicht. Bis dahin fand noch ein Import von etwa 150.000 Meterzentnern aus Deutschland und England jährlich statt, um den Inlandsbedarf in Soda zu decken. Die beiden neuen Etablissements repräsentierten jedoch ein Produktionsquantum von 350.000—400.000 Meterzentnern. Die Folge war, daß nicht bloß der Import völlig verdrängt wurde, sondern auch auf dem inneren Markte ein erbitterter Konkurrenzkampf entstand, der die Preise rasch herabdrückte. Während kalzinierte Soda (zu 100° gerechnet) noch im Jahre 1884 in Wien 11 fl. kostete, fiel der Preis im Jahre 1887 bereits auf 7.75 fl.

Unter diesen Verhältnissen gingen die technisch ungünstiger gestellten Leblancsodafabriken ihrem Ruin entgegen. Nach langen und sehr schwierigen Verhandlungen wurde im Jahre 1888 ein Kartell geschlossen, durch welches die Gesamtproduktion in ein Verhältnis zum Konsum gesetzt und auf die einzelnen Etablissements je nach der Leistungsfähigkeit prozentuell aufgeteilt wurde. Ein Kontrollbureau in Wien übernimmt alle einlaufenden Bestellungen und verteilt dieselben auf die beteiligten Werke. Das Bureau, welches am 1. Juli 1888 seine Tätigkeit begann, untersteht einem Ausschuß; als oberstes Organ fungiert die Generalversammlung aller Werke.

Unter der Herrschaft des Kartells besserten sich die Preise bis auf 8 bis 9 fl. pro Meterzentner. Bald entstand jedoch eine neue Gefahr. Die bosnische Regierung begünstigte in dem Bestreben, dem österreichisch-ungarischen Okkupationsgebiet neue Erwerbsquellen zu eröffnen, das Entstehen einer großen Ammoniak-

sodafabrik in Lukavac, zu welcher die Salzsole aus den Schächten von Dolnja Tuzla geleitet werden konnte. Ende des Jahres 1894 kam die Fabrik mit einer Jahresproduktion von nahezu 200.000 Meterzentner in Betrieb. Da dieselbe außerhalb des Kartells stand, entfachte dieselbe einen mörderischen Konkurrenzkampf umsomehr, als sich dieselbe außerordentlicher staatlicher Begünstigungen bez. Fracht u. s. w. zu erfreuen hatte. Bereits im nächsten Jahre setzte aber der Verein für chemische und metallurgische Produktion eine neue Ammoniaksodafabrik in Maros-Ujvar in Siebenbürgen in Betrieb. Die Gesamtproduktion in Soda stellte sich nun folgendermaßen:

	Meterzentner
Ammoniaksodafabriken in Ebensee, Szczakowa, Lukavac und Maros-Ujvar	ca. 750.000
Leblancsodafabriken in Außig, Hruschau, Petrowitz und Nagy-Bocsko	ca. 250.000
Totale	ca. 1,000.000

Dieser Produktion stand aber ein Inlandskonsum von nur 580.000 Meterzentner gegenüber; an einen Export des überschüssigen Quantums von 420.000 Meterzentnern war nicht zu denken.

Fast anderthalb Jahre währte der Kampf, bis eine Verständigung des Kartells mit der bosnischen Sodafabrik zustande kam. Aber noch immer übersteigt die Inlandsproduktion den effektiven Konsum um ein bedeutendes, so daß sich im Jahre 1901 die Fabriken in Szczakowa und Lukavac zu vorübergehender Betriebseinstellung veranlaßt sahen.

Die Preisbewegung erhellt aus folgender Tabelle:

	Wien		Budapest		Triest	
	Sodacalcin 100°	Sodacaust 120°	Sodacalcin 100°	Sodacaust 120°	Sodacalcin 100°	Sodacaust 120°
	Kronen					
Im Jahre 1882 (vor der Vereinigung) .	21.—	37.50	21.50	38.—	—	—
Im Jahre 1888 (nach vollzogener Vereinigung)	15.50	30.—	15.50	30.—	15.—	28.50
Im Jahre 1897 (nach Aufnahme der bosnischen Fabrik) .	15.—	29.50	15.—	29.50	13.50	27.—
Im Jahre 1900 . .	16.50	34.50	16.50	34.50	15.50	33.—

Das österreichische Sodakartell greift auch auf das internationale Gebiet über, indem mit den deutschen und englischen Hauptkonkurrenten, welche der Firma Solvay folgen, eine Verständigung über die Teilung des Absatzes besteht.

Spiegelglas.

Eine sehr interessante Entwicklung des Kartellgedankens zeigt sich in der österreichischen Spiegelglasindustrie, welche hauptsächlich im Pilsner Kammerbezirk ansässig ist. Vor einem Dezennium suchte man eine Besserung der Geschäftslage in Preisvereinbarungen, denen noch allenfalls Bestimmungen über Rabatte und sonstige Zahlungsmodalitäten eingefügt wurden. Die Vereinbarungen wurden jedoch, da eine genaue Kontrolle fehlte, nicht eingehalten. Deshalb wurde mit Beginn des Jahres 1894 in Wien ein gemeinsames Kontrollbureau errichtet, welchem alle Fakturen der vereinigten Spiegelglasfabriken behufs genauer Revision eingesendet werden mußten. Die Interessenten zogen allgemein diesen Ausweg der Schaffung eines Verkaufsbureaus vor, weil er eine Regelung des Geschäftsverkehres ermöglichen sollte, ohne die Aktionsfreiheit der einzelnen Unternehmungen zu beschränken. Aber schon nach 1½ Jahren waren sich die Teilnehmer klar, daß das Kontrollbureau nicht die gewünschte Wirkung aufgewiesen habe und doch zu dem anfangs verpönten Verkaufsbureau gegriffen werden müsse. Man wollte zunächst einer Bank den Verkauf übertragen und schloß deshalb mit der k. k. priv. Länderbank einen Präliminarvertrag, nach welchem diese den gesamten Verkauf der Erzeugnisse und das Inkasso aller Fakturen besorgen sollte. Als jedoch in einer am 11. Juni 1895 stattgehabten Versammlung das Übereinkommen mit der Länderbank ratifiziert werden sollte, traten drei Unternehmungen zurück, da sich unterdessen eine sehr günstige Exportkonjunktur ergeben hatte, welche sie ohne Kartell besser auszunutzen hofften. Damit war die Vereinbarung vollständig gescheitert.

Ende 1898 fanden sich jedoch unter dem Drucke der belgischen und deutschen Konkurrenz die Vertreter der Spiegelglasfabriken in Pilsen zusammen und erklärten sich nun ohne weiteres für die Schaffung eines gemeinsamen Verkaufsbureaus in Pilsen. Das Verkaufskartell trat auch am 1. Juni 1899 auf 3 Jahre in Wirksamkeit und wurde am 5. Dezember 1901 nach entsprechender Revision des Vertrages auf weitere drei Jahre, also bis zum

31. Mai 1905 verlängert. Es gilt nur für den Inlandskonsum, denn der Export wurde im alten und neuen Kartellvertrage vollständig freigegeben. Die kartellierten Firmen sind unter der Firma „Verkaufsbureau der vereinigten österreichischen Spiegelglasfabrikanten Ziegler, Kupfer, Fürth, Pollak, Bloch und Konsorten" als offene Handelsgesellschaft handelsgerichtlich protokolliert. Beteiligt sind acht Spiegelglasunternehmungen, nämlich: Andreas Ziegler & Sohn in Stankau, Adolph Ziegler in Haselbach, Franz Schrenck in Elisenthal, Fürth & Pollak in Holzschlag, Isak Bloch in Hartmanitz, Kupfer & Glaser in Fichtenbach und Fleischer & Adelberg in Mutterdorf.

Spiritus.

Die ungünstige Geschäftslage des Jahres 1900 legte den Spiritusproduzenten den Gedanken nahe, im Wege der Kartellierung auf eine Einschränkung der Produktion und eine Besserung der Preise hinzuwirken. Es fanden zu diesem Zwecke Verhandlungen zwischen den Interessenten statt, die jedoch im April 1901 wegen des Widerstandes der galizischen Spiritusbrennereien scheiterten.

Stärke.

Die Stärkeindustrie ist in Österreich-Ungarn eine sehr bedeutende. In Österreich (hauptsächlich in Böhmen und Mähren) zählt man etwa 53 Fabriken mit über 1000 Arbeitern, in Ungarn etwa 30 mit über 1800 Arbeitern. Erzeugt wird hauptsächlich Kartoffelstärke, aber auch Weizen-, Reis- und Maisstärke.

Die Fabriken für Kartoffelstärke haben im September 1894 die Gründung einer Zentralverkaufsstelle in Wien mit Filialen in Prag, Budapest u. s. w. versucht, jedoch ohne Erfolg. Dagegen haben sich die vier bedeutendsten Weizenstärkefabriken vereinigt und die Warenabteilung der k. k. priv. österreichischen Länderbank mit dem Gesamtvertrieb der Produkte betraut. Es besteht also für Weizenstärke nur ein Rumpfkartell.

Stärkezucker und Syrup.

Die Stärkezuckerindustrie hat sich in Österreich-Ungarn so entwickelt, daß sie den Inlandsbedarf vollständig zu decken vermag. Der Versuch der amerikanischen Stärkezuckerindustrie im Jahre 1896, durch Import von billigem Maissyrup einen Teil des Absatzes an sich zu reißen, ist durch erhöhten Zollschutz ab-

gewehrt worden. Im Jahre 1899 bestanden in Österreich-Ungarn 21 Stärkezuckerfabriken, davon in Österreich allein 18 mit ca. 1000 Arbeitern und einer Jahresproduktion von 90 bis 100.000 Meterzentner Stärkezucker. Verarbeitet wurden Kartoffeln in der Form von Kartoffelstärke.

Der Gedanke einer Kartellierung tauchte schon im Herbst 1892 auf [1]), weil sich in den wichtigsten Produktionsgebieten eine schlechte Kartoffelernte ergeben hatte. Aber erst im Herbst 1894, unter dem Drucke äußerster Konkurrenz, wurde ein Verkaufskartell geschlossen, welchem 17 Fabriken beitraten; drei kleinere Fabriken schlossen sich aus. Der ausschließliche Verkauf von Syrup und Stärkezucker wurde kommissionsweise der k. k. priv. österreichischen Länderbank übertragen, welche auch das Delkredere übernahm. Für die Kontingentierung wurde unter Berücksichtigung der drei Outsiders ein Gesamtbedarf von 71.200 Meterzentner Syrup und 7000 Meterzentner Stärkezucker angenommen. Die Aufträge wurden von der Verkaufsstelle den Fabriken überwiesen, und zwar wurde dabei zunächst der Wunsch des Käufers berücksichtigt, eventuell die Qualität, Leistungsfähigkeit, Frachtlage u. s. w. Behufs Erhaltung des Zwischenhandels wurden die Grundpreise nur für die Großkonsumenten festgestellt, während für den Detailverkauf ein Preisaufschlag einzutreten hatte. Trotzdem suchte ein Teil der Zwischenhändler durch Unterstützung der Außenseiter und durch Import von amerikanischem Maissyrup das Kartell zu untergraben.

Trotz der Kartellierung vermochten sich doch nicht alle Fabriken zu halten, denn im ersten Verbandsjahre stellten drei und im zweiten Jahre zwei Firmen den Betrieb ein. Aber auch weiterhin überschritt die Leistungsfähigkeit der bestehenden Fabriken um ein bedeutendes den faktischen Bedarf. Als nun gar eine der Branche fernstehende Kapitalistengruppe eine Konkurrenzfabrik begründete, erreichte die mögliche Produktion mehr als das Dreifache des wirklichen Konsums. Unter diesen Umständen wäre eine ganz außerordentliche Reduktion notwendig geworden, zu welcher sich die Teilnehmer nicht mehr verstehen wollten. Das Kartell wurde deshalb im November 1900 aufgelöst.

Im selben Jahre wurde aber bereits eine neue Vereinbarung getroffen, welche hauptsächlich deshalb von Interesse ist, weil nicht

---

[1]) Denkschrift der Handels- und Gewerbekammer in Prag, S. 61.

mehr die Teilnehmer untereinander den Vertrag eingehen, sondern die Länderbank mit jeder einzelnen Firma separat abschließt. Der stereotype Inhalt dieser Verträge lautet:

„Wir sind mit Ihnen übereingekommen wie folgt:

1. Nachdem wir uns schon seit längerer Zeit mit der kommissionsweisen Vertretung von Syrupfabriken befassen und durch die von uns hierzu geschaffene Organisation ganz besonders befähigt erscheinen, Ihnen den bestmöglichen Absatz Ihrer Produkte zu vermitteln, übertragen Sie uns hierdurch ausschließlich, und übernehmen wir von Ihnen die kommissionsweise Besorgung des Verkaufes Ihrer sämtlichen Erzeugnisse an Stärkesyrup und festem Stärkezucker.

2. Sie begeben sich des Rechtes, während der Dauer dieses Übereinkommens obengenannte Erzeugnisse unter eigener oder fremder Firma auszubieten oder ausbieten zu lassen, falls wir nicht einverständlich ein anderes Übereinkommen treffen, welches Ihnen den selbständigen Verkauf oder die eigene Verarbeitung eines Teiles Ihrer Erzeugnisse gestattet.

Auch verpflichten Sie sich, niemandem flüssigen oder festen Stärkezucker im Lohn-, Dienst- oder Mietverhältnisse herzustellen oder in Ihrer Fabrik herstellen zu lassen.

3. Sie verpflichten sich ferner, alle Ihnen direkt zugehenden, den Verkauf betreffenden Korrespondenzen und Aufträge uns zur Erledigung abzutreten.

4. Alle Verkäufe Ihrer Erzeugnisse erfolgen durch uns, in unserem Namen, für Ihre Rechnung.

Die bezüglichen Eingänge haben wir Ihnen Valuta per 15. des auf den Ablieferungstag nächstfolgenden Monates in Wien zur Verfügung zu stellen.

Sie haben uns bis zum 5. eines jeden Monates eine mit den Steuerausweisen zu belegende Aufstellung Ihrer Lieferungen im abgelaufenen Monate vorzulegen, und erhalten von uns bis 15. desselben Monats die Abrechnung, welche als genehmigt gilt, falls nicht binnen 8 Tagen deren Bemängelung durch Sie erfolgt sein wird.

5. Sie haften für etwaige Qualitäts- und Quantitätsmängel und für rechtzeitige Lieferung.

Eventuelle Anstände werden wir im Einvernehmen mit Ihnen auszutragen bemüht sein. Die sich hieraus ergebenden Nachlässe und Vergütungen gehen zu Ihren Lasten.

Wir haften Ihnen bei Besorgung der kommissionsweisen Verkäufe für die Anwendung der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes und für die Wahrung Ihrer Geschäftsgeheimnisse.

6. Die Fakturierung der Verkäufe und abgelieferten Waren erfolgt ausschließlich auf unseren Namen.

7. Wir übernehmen für vollzogene Verkäufe das Delkredere in dem Sinne, daß wir für den richtigen Eingang der Netto-Verkaufspreise für alle durch uns fakturierten, von den Käufern anstandslos übernommenen Waren aufzukommen uns verpflichten, und für diese Fakturenbeträge selbst als Zahlerin eintreten.

8. Mit Rücksicht auf den Umstand, daß wir auch andere Syrupfabriken kommissionsweise vertreten, bedingen Sie sich und haben wir uns verpflichtet, daß von unseren Gesamtverkäufen in den gegenständlichen Artikeln mindestens ein Anteil per .... %, in Worten .... Prozent auf Sie entfallen muß.

Wir haben Ihnen diesen Anteil allmonatlich zuzuwenden, wobei die Terminschlüsse in entsprechender Weise zu berücksichtigen sind. Sollten Sie durch unser Verschulden im Laufe der Campagne mit solchen Anteilen für mehr als 2 Monate zurückbleiben, so sind wir verpflichtet, diesen ganzen Rückstand Ihnen zu bezahlen und die Ware für Rechnung Ihres obigen Anteiles auf unsere Gefahr zu übernehmen oder einzulagern.

Wenn mit Ablauf der Campagne durch unser Verschulden ein Rückstand verbleibt, der weniger als zwei Monate, aber mehr als einen Monat beträgt, so sind wir verpflichtet, schon den einen Monat übersteigenden Rückstand von Ihnen, wie vorbestimmt, zu übernehmen und zu bezahlen.

Sollte sich anläßlich des ganzjährigen Abschlusses zeigen, daß Sie Ihren prozentuellen Anteil an unseren Verkäufen nicht erreicht oder überschritten haben, so haben Sie im ersten Falle Anspruch auf eine Entschädigung, und im letzteren Falle die Verpflichtung zur Leistung einer Entschädigung, deren Höhe alljährlich im Monate September nachhinein einverständlich zwischen uns zu bestimmen ist. In Ermangelung eines solchen Einverständnisses wird hiermit festgesetzt, daß die Entschädigung sowohl für die Unter- als Überlieferung K. 4.— per 100 kg netto zu betragen hat.

Sollten Sie die Ihnen zugewiesenen Aufträge, ungeachtet Ihrer Eignung zur Erzeugung der bestellten Artikel, nicht akzep-

tieren oder in der Ausführung verzögern, so sollen wir berechtigt sein, die betreffenden Ordres anderweitig zur Ausführung zuzuweisen, und entfallen dann die vorstehend in Absatz 2 zu unseren Lasten stipulierten Verpflichtungen.

Wir haben Ihnen von Monat zu Monat Ausweise über die Gesamtsumme aller von uns vollzogenen Verkäufe und Lieferungen einzusenden.

Sollten Sie aus Stärkesyrup oder festem Stärkezucker einen bisher in Österreich-Ungarn fabriksmäßig noch nicht hergestellten Artikel fabriksmäßig erzeugen, so können Sie das hierzu notwendige Quantum ohne Einrechnung in Ihren Anteil an unseren Verkäufen, nach Einholung unseres Einverständnisses verwenden.

Wir werden unsere Zustimmung hierzu dann geben, wenn durch diese neue Fabrikation unser Absatz an Stärkezucker gar nicht oder nicht wesentlich tangiert wird, da Sie sich andernfalls die Einrechnung eines angemessenen Anteiles in Ihren Prozentanteil gefallen lassen müssen.

9. Wir sind verpflichtet, die für Sie vorzunehmenden Verkäufe zu den jeweiligen Marktpreisen, eventuell auch auf spätere Lieferung innerhalb der laufenden Campagne, vorzunehmen.

10. Unsere Stempel, Porti, Telegramme und Reisespesen sind durch uns zu bestreiten.

11. Die etwaigen, sonst im Interesse der Sicherung, sowie Hebung des Absatzes im allgemeinen sich ergebenden Auslagen, namentlich etwa notwendig werdende Rabatte an Käufer, Abfindungen, Remunerationen und dergleichen, treffen dagegen nicht uns, sondern sollen und dürfen von uns im Verhältnisse der für Sie besorgten Verkäufe zu Ihren Lasten bestritten, respektive kompensiert werden.

12. Nachdem wir, um unserer Aufgabe als Kommissionärin nachzukommen, eine kostspielige Organisation zu unterhalten und auf eine Reihe von Jahren hinausreichende Engagements einzugehen gezwungen sind, insbesondere Beamte und Agenten anzustellen haben werden u. s. w., so müssen wir uns demgemäß auch eine entsprechend lange Dauer dieses Vertrages, sowie die Gewähr dafür sichern, daß wir auch wirklich auf unsere Kosten kommen werden. Demgemäß wird vereinbart, daß dieses Übereinkommen am 1. Oktober 1900 in Kraft tritt und erst am 30. September 1905 endet.

Sollten Umstände eintreten, welche die Fortsetzung dieses Kommissionsverhältnisses unmöglich machen, insbesondere, wenn unser Gesamtabsatz in einer Campagne die Ziffer von 55.000 Meterzentnern nicht erreichen sollte, so kann die Auflösung dieses Kommissionsvertrages vorzeitig erfolgen, und verzichten wir in einem solchen Falle auf eine Entschädigung.

13. Weiter bedingen wir uns hiernach, daß Sie uns als Entgelt für den kommissionsweisen Verkauf Ihrer Erzeugnisse, für alle uns treffenden Auslagen und für das Delkredere zunächst $4^1/_2$ %, sage viereinhalb Prozent vom Bruttofakturenbetrage zu vergüten, respektive zurückzulassen haben werden.

Überdies haben wir das Recht, bei jedem Verkaufe 2 %, sage zwei Prozent des Fakturenbetrages als den üblichen Kassaskonto zu unseren Gunsten zu kürzen, ohne Rücksicht darauf, ob der Verkauf auf Kredit oder per comptant erfolgte.

Dagegen sichern wir Ihnen zu, daß wir Ihnen nach pünktlicher Erfüllung Ihrerseits der vorstehenden Vereinbarungen bei Ablauf der vorbezeichneten Vertragsdauer 2 %, sage zwei Prozent, aller provisionspflichtigen Fakturenbeträge rückvergüten werden. Diese Rückvergütung kann jedoch nur in dem einzigen Falle, daß Sie während der ganzen obigen Vertragsdauer ununterbrochen das vorstipulierte Kommissionsverhältnis zu uns aufrechterhalten, von uns begehrt werden und sonst nicht.

14. Sie, sowie alle übrigen Stärkezuckerfabrikanten, mit denen wir Kommissionsverträge abschließen, werden berechtigt sein, Einsicht in alle, unser gesamtes Stärkezucker-Verkaufsgeschäft betreffenden Bücher, Briefe und Schriftstücke zu nehmen.

Umgekehrt erklären Sie sich im vorhinein damit einverstanden, beziehungsweise verpflichten Sie sich, während der ganzen Dauer des gegenwärtigen Übereinkommens zu gestatten, daß wir durch Angestellte unseres Institutes die gesamte Geschäftsgebarung Ihres Fabriksetablissements, soweit dieselbe mit diesem Vertrage in Beziehung steht, sollen kontrollieren dürfen, und daß wir zu diesem Behufe jedenfalls in alle Ihre betreffenden Fabriksräume freien Zutritt und in alle Ihre bezüglichen Bücher, Aufschreibungen sowie Korrespondenzen freie Einsicht haben werden, eventuell auch ein Kontroll- sowie Aufsichtsorgan in Ihre Fabrik sollen exponieren dürfen.

15. Für jeden Fall des wie immer gearteten Zuwiderhandelns gegen die hiermit von Ihnen übernommenen Verbindlichkeiten,

verpflichten Sie sich, uns neben unserem Anspruche auf Schadenersatz eine der richterlichen Mäßigung entzogene Konventionalstrafe bis zu K. 10.— per 100 kg netto für jede einzelne Kontravention zu vergüten, und sollen wir berechtigt sein, alle derart verhängten Geldstrafen Ihnen ohne weiteres von den Verkaufserlösen für Ihre Erzeugnisse zu kürzen.

Die betreffenden Pönalbeträge verfallen zu unseren Gunsten.

16. Alle Pflichten und Rechte aus diesem Übereinkommen gehen auch an Ihre Rechtsnachfolger über und verpflichten Sie sich, Ihre Rechtsnachfolger, Erben, Käufer oder Pächter zum Eintritte an Ihrer Stelle und zur Fortsetzung dieses Übereinkommens bindend zu verpflichten.

17. In Streitfällen aller Art, insbesondere auch über unsere im Punkt 8, zweiter Absatz vorgesehene Abnahmepflicht und über die Höhe eventueller Konventionalstrafen (Punkt 15), entscheidet — unter Ausschluß des Rechtsweges — sowie inappellabel ein nach den Bestimmungen der österreichischen Civilprozeßordnung zu konstituierendes Schiedsgericht.

18. Zur Sicherstellung der genauen und pünktlichen Erfüllung aller vorstehend von Ihnen übernommenen Verbindlichkeiten, haben Sie uns noch vor dem 1. Oktober d. J. eine Kaution von K. . . . . . in Worten Kronen . . . . entweder in Barem oder in pupillarsicheren Effekten zu erlegen."

Der Kartellcharakter dieser Kommissionsverträge äußert sich eigentlich nur in Punkt 8, in welchem sich die Länderbank verpflichtet, der vertragschließenden Firma einen bestimmten Prozentsatz aller Gesamtverkäufe zuzuweisen.

Steinnußknöpfe.

Die Erzeugung von Steinnußknöpfen hat vor etwa 40 Jahren nach Nordböhmen Eingang gefunden und sich so rasch entfaltet, daß fast $^4/_5$ der Produktion zum Export gelangten. Seit dem Jahre 1892 hat sich jedoch die Lage dieser Industrie sehr ungünstig gestaltet, weil sich die Damenmode von dem Artikel abkehrte und der Export durch hohe Zölle in den fremden Staaten, namentlich in Frankreich, behindert wurde. Die Überproduktion hatte eine Preisschleuderei zur Folge, zu deren Hintanhaltung wiederholt Preisvereinbarungen geschlossen wurden. An denselben beteiligten sich zuweilen auch die deutschen Steinnußknopffabrikanten.

Streichgarne.

Die Streichgarnlohnspinnereien in Brünn litten im Jahre 1896 unter einem auffallenden Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage. Die Betriebe waren vermehrt und vergrößert worden, die Aufträge der selbst unter schlechtem Geschäftsgang leidenden Webereien jedoch verminderten sich. Die Spinnereien, die sonst nur im Lohn arbeiteten, nahmen die Garnerzeugung auf eigene Rechnung auf. Trotzdem erwies sich eine beträchtliche Reduktion der Betriebe als unabweislich; einige Unternehmungen reduzierten die Arbeiterzahl, andere arbeiteten nur acht Stunden täglich und selbst dann nur fünf Tage in der Woche.

Nach langwierigen Beratungen gelang es im Jahre 1897, sieben von den bestehenden zehn größten Streichgarnspinnereien zu einem gemeinsamen Vorgehen zu veranlassen. Es wurde zunächst auf gemeinsame Kosten eine aus 14 Assortiments bestehende Spinnerei angekauft und außer Betrieb gesetzt. Sodann konstituierten sich die sieben Firmen als offene Handelsgesellschaft unter der Firma Zentrale der vereinigten Streichgarnspinnereien Teuber, Swoboda und Konsorten in Brünn. Die Zentrale besorgte den Verkehr mit den Kunden und hatte im Einvernehmen mit einem von den Kartellteilnehmern eingesetzten Komitee die Verteilung der Lohnaufträge vorzunehmen. Innerhalb der Vereinigung befanden sich sieben Spinnereien mit 143 Assortiments, außerhalb derselben zwei Spinnereien mit 11, später mit 13 Assortiments; von diesen beiden Spinnereien wurde jedoch schon im nächsten Jahre eine insolvent und die andere im Jahre 1899 zum Stillstande gebracht. Da auch unter den kartellierten Spinnereien wiederholte Brandschäden vorkamen, so war die Leistungsfähigkeit der Brünner Streichgarnspinnereien innerhalb eines Zeitraumes von zwei Jahren um etwa ein Fünftel der Assortiments herabgesetzt worden. Der Geschäftsgang besserte sich infolge dessen, jedoch nur vorübergehend, da das Jahr 1901 wieder unter die ungünstigsten Jahre gezählt werden muß. Die Mode, welche immer mehr Kammgarnstoffe bevorzugt, hat eine stetige Verminderung des Bedarfes an Streichgarnen zur Folge.

Tafelglas.

Die Tafelglas-Industrie befindet sich seit etwa einem Dezennium infolge der gesteigerten technischen Leistungsfähigkeit und der übermächtigen ausländischen Konkurrenz in einer bedrängten

Lage. Im Jahre 1891 wurde zwischen den österreichisch-ungarischen Tafelglasfabrikanten ein Preiskartell geschlossen, welches einen bestimmten Einheitspreis (1.80 fl. per Schock für Tafelglas in Waggonladungen) normierte. Es zeigte sich jedoch, daß bei dem Bestande eines Einheitspreises die Konsumenten der von den größeren Firmen gelieferten Ware vor der qualitativ geringeren Ware der kleineren Glashütten den Vorzug gaben. Als dann auch noch eine der größten Firmen der Branche erklärte, sich an das Kartell nicht mehr halten zu wollen, brach dasselbe Ende 1892 nach kaum zweijährigem Bestande zusammen. Seither wurden die Versuche zu einer Kartellierung mehrfach erneuert; mit Beginn des Jahres 1901 wurden auch die Verkaufsbedingungen (Sorten, Maßvorschriften u. s. w.) und die Preise einverständlich geregelt.

Umhängtücher.

Die Erzeugung von Umhängtüchern, sogenannten Tücheln, wird in Österreich in der Gegend von Brünn, Neutitschein und Fulnek betrieben. In Brünn beschäftigen sich damit vornehmlich 5 Großbetriebe, welche billigere Ware erzeugen und ein Ausfuhrgeschäft nach dem Orient, Südamerika u. s. w. pflegen; in Neutitschein kommen 5 Unternehmungen in Betracht, welche zumeist Alpaccatücher besserer Sorte, nunmehr aber auch billigere Gattungen herstellen, und 1 Großbetrieb in Fulnek, welcher feinere Ware in den Verkehr bringt.

Als sich im Geschäftsverkehre der Branche große Mißbräuche bemerkbar machten, schlossen die damals bestehenden 6 Tüchelfabrikanten von Brünn im Jahre 1892 ein Konditionenkartell [1]), dessen wesentliche Bestimmungen folgende waren: Der vereinbarte Preis hat stets als Netto-Kaufpreis ohne jeden Rabatt oder sonstigen Abzug (z. B. Konsumskonto, Acceptationsprovision 2c.) zu gelten. Jeder Verkauf gilt ab Fabrik geschlossen, Zahlung der offenen Fakturen hat loco Brünn zu erfolgen. Die Verpackungskosten trägt der Verkäufer, Fracht-, Versicherungskosten u. dergl. der Käufer. Die Skadenzen werden so geregelt, daß die im März—Juli gelieferten Waren bis Ende August, die im August—September bis Ende September, die im Oktober—Februar gelieferten längstens bis Ende des der Lieferung folgenden Monats zu begleichen sind. Innerhalb dieser Zeit muß die Regulierung

[1]) Wortlaut in den Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 437.

in sechsmonatlichen Accepten oder per Kassa gegen höchstens 4% Skonto erfolgen. Reklamationen sind nur innerhalb 14 Tagen nach Empfang der Ware zu berücksichtigen. Auch die Reisenden sind an diese Konditionen gebunden. Verletzungen des Vertrags geben dem Mitkontrahenten einen Schadenersatzanspruch, welcher durch eine Kaution sichergestellt wird. In Streitfällen entscheidet inappellabel ein Schiedsgericht, dessen Zusammensetzung und Verfahren im Detail geregelt wird.

Die Vereinbarung wurde zunächst auf drei Jahre, bis Ende 1894, geschlossen, hat sich jedoch so bewährt, daß sie zweimal verlängert worden ist.

Vigognegarne.

Die Vigognespinnerei, welche heute fast ausschließlich Baumwolle, höchstens mit geringem Zusatz von Schafwolle, jedoch nach Art der wollenen Steichgarne verarbeitet, findet sich hauptsächlich im nördlichen Böhmen vertreten. Nach dem Muster der sächsischen Vigognespinnereien und unter ihrer Mitwirkung haben die Vigognespinner Österreichs einen Verband begründet und vom 25. Juli 1895 ab ein Konditionenkartell in Kraft gesetzt mit folgenden Bestimmungen:

„Lieferungsbedingungen. Erfüllungsort für Lieferung und alle Vertragsverhältnisse ist der Wohnort, beziehentlich der Niederlassungsort des Verkäufers. Die Lieferungen erfolgen ab einer der zunächst gelegenen Bahnstationen des Verkäufers. Papierhülsen werden als Garn berechnet. Verpackung wird nicht berechnet. Das abgeschlossene Quantum Garn muß zu vereinbarten Preisen und Endterminen abgenommen werden. Der längste Endtermin darf 8 Monate nicht überschreiten und ist bei Abfassung des Kontraktes ausdrücklich das monatlich zu liefernde Quantum festzustellen. Bei Nichtabnahme oder nicht rechtzeitg erfolgter Einteilung und Abforderung der Garne wird über das rückständige Quantum am Endtermin Rechnung erteilt, gleich als ob die Lieferung und der Versandt erfolgt wären.

Zahlungsbedingungen. Bei Kassa-Zahlung 3% Skonto, wenn diese innerhalb 30 Tagen vom Ultimo des Lieferungsmonates erfolgt. Gegen striktes sechsmonatliches Accept vom Ultimo des Lieferungsmonates. Länger als 6 Monate darf kein Acceptbegleich angenommen werden. Alle Rechnungen werden vom Versandttage ausgestellt und valutieren vom Schluß des

Lieferungsmonates. Bei früheren Zahlungen werden 4 % Zinsen — pro anno berechnet — für die Zeit vom Zahlungstage bis zum Ablauf des 30 tägigen Zieles vergütet. Unter Kassa ist zu verstehen: verlustfreie Kassa, Giro-Überweisungen, Checks auf Bankplätze, bankfähige Wechsel unter Bankdiskontvergütung und fremde Devisen, berechnet zum Tageskurse. Nicht bankfähige Wechsel werden abzüglich 6 % Zinsen — pro anno — und darauf haftender Spesen gutgeschrieben. Eigene Accepte gelten nicht als Kassa. Bei Regulierung nach dem 30. Tage wird keinesfalls Kassaskonto gewährt, sondern nur 6 %ige Zinsenvergütung — pro anno — bis zum Ablaufe von 4 Monaten ab Ende des Lieferungsmonats."

Wachstuch.

Unter dem Schutze der im Jahre 1887 erhöhten Zollsätze für Wachstuch ist für diesen Artikel in Österreich-Ungarn eine bedeutende Industrie erstanden, welche gegenwärtig durch 5 Unternehmungen mit etwa 1600 Arbeitern vertreten ist. Die anhaltende Teuerung fast sämtlicher Rohstoffe wie Kohle, Leinöl, Baumwoll- und Jutegewebe, hat im Jahre 1899 unter den österreichischen und ungarischen Unternehmungen eine Preisvereinbarung für mehrere Artikel der Branche zur Folge gehabt; im folgenden Jahre wurde die Vereinbarung auf sämtliche Artikel ausgedehnt.

Waggons.

Österreich zählt 6, Ungarn 5 große Waggonfabriken. Die Fabrikation gestaltete sich im Jahre 1899 sehr ungünstig, weil der Bedarf an Eisenbahnwaggons fast auf die Hälfte des früheren Quantums gesunken war. Es wurden deshalb Verhandlungen wegen Bildung eines Kartells eingeleitet. Zunächst verständigten sich die österreichischen mit den deutschen Waggonfabriken über die Teilung ihrer Absatzgebiete. Zwischen den österreichischen und ungarischen Fabriken kam es zu keiner Vereinbarung, dagegen vereinigten sich die ungarischen Fabriken für drei Jahre zu einem Kartell, durch welches alle vorkommenden Waggonbestellungen zwischen den einzelnen Etablissements nach einem bestimmten Schlüssel geteilt werden.

Wollwaren.

Die österreichischen Wollwarenindustriellen haben sich in den Jahren 1899 und 1900 lebhaft bemüht, für den Handel mit Schafwollwaren Konditionen zu vereinbaren, welche für die her-

vorragendsten Industriezentren Brünn, Reichenberg und Jägerndorf hätten bindend sein sollen. Es handelte sich hauptsächlich darum, für die Musterabgabe, die für jede Unternehmung sehr kostspielig geworden war, für die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, sowie für die Reklamationen feste Normen zu schaffen. In Brünn entstand eine Gegenaktion der Kaufmannschaft und der Konfektionäre, welche sich in ihren Interessen bedroht glaubten, jedoch wurde nach einer gemeinschaftlichen Konferenz mit den Industriellen eine Einigung erzielt. Die Verhandlungen, die hauptsächlich zwischen dem Verein der Wollindustriellen Mährens in Brünn und dem Zentralverein der nordböhmischen Industriellen in Reichenberg geführt wurden, ergaben zwar nicht das erhoffte allgemeine Resultat, hatten aber doch zur Folge, daß einzelne Gruppen von Firmen die wichtigsten Bestimmungen des Konditionenentwurfes für sich als bindend erklärten.

Ziegel.

Da sich die Ziegelfabrikation hauptsächlich um große Städte gruppiert und wegen der allzu raschen Verteuerung durch Frachtkosten weitere Transporte des Fabrikates vermeidet, so bilden sich in dieser Industrie nur örtlich begrenzte Kartelle.

Eines der bestorganisierten war jenes, welches durch Vertrag vom 18. Februar 1888 zwischen den Brünner Ziegeleien begründet worden war. Die Ziegeleibesitzer übertrugen dadurch den ausschließlichen Verkauf aller mit Hand oder Maschinen erzeugten gewöhnlichen Mauer- und Pflasterziegel einer eigenen Firma, welche unter dem Namen „Zentrale der Brünner Ziegeleien Czermak, Czerwinka, Deycks, Kohn und Konsorten" protokolliert wurde[1]). Die Gesellschafter übernahmen die Verpflichtung, alle bei ihnen eingehenden Bestellungen der Zentrale behufs Effektuierung vorzuzeigen. Die Zentrale wiederum hatte diese und die direkt einlangenden Bestellungen nach Maßgabe des bestimmten Beteiligungsverhältnisses an die Ziegeleien zu verteilen, dabei jedoch auch auf möglichste Ersparung an Transportkosten, sowie auf etwaige Wünsche der Kommittenten Rücksicht zu nehmen. Die Beteiligungsquoten waren folgende:

Adam & Czerwinka	12 %,
Franz Czermak	13 %,
C. Czerwinka	13 %,

[1]) Statut in den Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXI, S. 425.

R. Deycks	21 %,
Caroline Illek	6 %,
G. Kohn & Sohn	24½ %,
Ferdinand Schmerda . . .	10½ %.

Der Kartellvertrag wurde am 28. Januar 1891 auf 6 Jahre erneuert.

Das Kartell hatte allmählich eine Preiserhöhung zur Folge gegenüber dem Stande, wie er sich unmittelbar vor Abschluß des Vertrages darstellte. Vor dieser Zeit wiesen die Ziegelpreise folgende Schwankungen auf:

	Maximum	Minimum
	in Gulden pro 1000 Stück loco Bauplatz	
1880	15.—	11.75
1881	16.—	11.50
1882	20.—	12.—
1883	18.—	12.—
1884	18.—	12.—
1885	13.50	11.—
1886	13.50	11.50
1887	13.—	11.50

Nach der Schaffung des gemeinsamen Verkaufsbureaus wurde der Ziegelpreis im Einvernehmen mit den hervorragendsten Brünner Baumeistern auf 13 fl. festgesetzt, stieg im Jahre 1891 vorübergehend auf 14 fl., mußte aber infolge der durch die Outsiders entfalteten Konkurrenz wieder auf 13 fl. ermäßigt werden. Im April 1895 wurde jedoch eine Steigerung auf 14 fl. und mit Beginn der Bausaison 1896 auf 15 fl. vorgenommen. Daraufhin bildeten 15 der größten Baumeister in Brünn eine Produktivgenossenschaft unter dem Namen: Ziegelei- und Baumaterialiengesellschaft der Brünner Baumeister, registrierte Genossenschaft mit beschränkter Haftung, welche sofort an die Anlage eines Ringofens schritt und gegen das Kartell der Produzenten Stellung nahm. Nach heftigem Kampfe wurde zwischen dem Produzentenkartell und der Konsumentengenossenschaft ein Ausgleich geschlossen unter folgenden Modalitäten: das Kartell sollte danach an die der Genossenschaft nicht angehörigen Baumeister nicht unter 15.50 fl., an Private nicht unter 16.50 fl., dagegen an die Genossenschaft mit 14.75 fl. bei 2 % Kassaskonto verkaufen. Die Baumeistergenossenschaft verpflichtete sich, innerhalb dieses Zeit-

raumes nur eine Ziegelei mit einem Maximalerzeugnis von 4 Millionen Ziegel zu errichten und nur an die eigenen Mitglieder Ziegel zu verkaufen, ohne dabei an einen Preis gebunden zu sein. Somit hatten sich nunmehr die Produzenten mit den hervorragendsten Konsumenten gegen die übrigen Konsumenten kartelliert.

Als im Jahre 1897 der Kartellvertrag zu Ende ging, wurde er nicht mehr erneuert, so daß die Verkaufsstelle im folgenden Jahre liquidieren mußte. Das Kartell der Baumeister bestand dagegen fort und eröffnete am 1. Januar 1900 den Betrieb in der eigenen Ziegelei. Im Hinblick auf die neuerliche Deroutierung des Geschäfts zentralisierten sich die Ziegelwerke im Jahre 1900 nochmals, indem sie eine Verkaufsstelle der Brünner Ziegeleien ins Leben riefen, welche alle Aufträge entgegenzunehmen und nach einem festgesetzten Schlüssel zn verteilen hatte. Im November 1901 wurde das Kartell neuerdings gesprengt. Der Absatz der kartellierten Ziegeleien war von 18 Millionen Stück im Jahre 1899 auf 12½ Millionen im Jahre 1901 herabgegangen, während die Baumeistergenossenschaft im letztgenannten Jahre bereits zu einer Erzeugung von 4 Millionen Stück gelangt ist.

Die Ziegeleien in der Umgebung Wiens haben sich infolge des außerordentlichen Rückganges der Bautätigkeit in der Hauptstadt, welcher den Ziegelverbrauch um 30 % des normalen Konsums herabdrückte, ebenfalls vereinigt, indem sie im Jahre 1900 den Kommissionsverkauf an eine Firma, die Wienerberger Ziegelfabriks- und Baugesellschaft, übertrugen. Dadurch sollten die forcierten Ausbietungen einzelner Firmen hintangehalten und auch namhafte Transportkosten erspart werden. Die Verteilung der bei der Kommissionärin einlangenden Aufträge erfolgt nach Maßgabe des bei Abschluß des Übereinkommens festgestellten Produktionsfähigkeit der einzelnen Werke, jedoch immer mit Rücksicht auf eine möglichst geringe Entfernung von Werk und Baustelle. Zur Ausgleichung der Quoten wird das etwaige Plus oder Minus auf das nächste Jahr übertragen.

Die Ziegeleien von Budapest und Umgebung, 24 an der Zahl, traten im Jahre 1899 zusammen, um angesichts der in der Hauptstadt herrschenden Baukrise eine Sanierung durchzuführen. Das Resultat der Verhandlungen war die Gründung einer Verkaufsstelle unter der Firma: Aktiengesellschaft für den Verkauf von ordinären vollen Mauerziegeln (Közönséges tömör faltéglákat árusito részvénytársaság). Das Aktienkapital wurde mit

1 Mill. Kr., geteilt in 1000 Aktien à 1000 Kr., festgestellt, wovon 30 % eingezahlt sind. Beigetreten sind 16 Ziegeleien mit einer Jahresproduktion von ca. 420 Millionen Stück Ziegeln, während die außenstehenden Werke eine Produktionsfähigkeit von etwa 35 Millionen Stück repräsentieren. Vor Ende 1904 kann die Auflösung nur von einer Generalversammlung beschlossen werden, bei welcher Vertreter von mindestens ³/₄ des Aktienkapitals anwesend sind und sich einhellig für die Auflösung erklären.

Zinkblech.

Die österreichischen Zinkwalzwerke, welche bereits früher untereinander enge Fühlung hatten, vereinigten sich im Jahre 1899 zu einer Aktiengesellschaft der österreichisch-ungarischen Zinkwalzwerke mit dem Sitze in Přivoz in Mähren. Das Aktienkapital betrug 6 Mill. Kr. Die Gesellschaft übernahm von der Firma Tlach & Keil das Zinkwalzwerk in Přivoz, die Hälfte des Zinkwalzwerks in Brzezinka bei Oswiecim und die Hälfte des Zinkwalzwerkes in Waitzen (Ungarn) um 2 Mill. Kr., vom Grafen Guido Henckel-Donnersmarck das Walzwerk Donnersmarckhütte in Přivoz, sowie die Hälfte der Zinkwalzwerke in Brzezinka und in Waitzen um 2 Mill. Kr. und vom Fürsten Christian Kraft zu Hohenlohe-Öhringen das Zinkwalzwerk Dzieditz um 1 Mill. Kr. Zwischen den österreichischen und oberschlesischen Zinkwalzwerken soll ein Übereinkommen bezüglich der Absatzgebiete bestehen.

Zucker.

Die Entstehung des Zuckerkartells erklärt sich aus der eigenartigen Entwicklung, welche die Rübenzuckerindustrie im Verhältnis zur sonstigen industriellen Produktion genommen hat. Noch Mitte des 19. Jahrhunderts dominierte in Österreich der Kolonialzucker, denn im Jahre 1850 stand einem Verbrauch von 425.600 Meterzentner Kolonialzucker ein solcher von 168.000 Meterzentner Rübenzucker gegenüber. Zu Beginn der sechziger Jahre war aber die Eigenproduktion so angewachsen, daß bereits ein ansehnlicher Überschuß exportiert werden mußte. Der Staat, der den Artikel frühzeitig (1849) mit einer Verbrauchssteuer belegt hatte, sah sich im Interesse der Konkurrenzfähigkeit der inländischen Industrie auf dem Weltmarkte veranlaßt, den auf das exportierte Quantum bezahlten Steuerbetrag rückzuvergüten. Da aber die Steuer ursprünglich nach dem verarbeiteten Rübenquantum und später (seit 1865) nach der Leistungsfähigkeit der Werksvorrichtungen ent-

richtet, die Rückvergütung jedoch nach dem fertigen Produkte, so wie es zum Exporte kam, bemessen wurde, so mußte mit jeder Erhöhung der Ausbeute und mit jeder Steigerung in der Leistung der verwendeten Maschinen über das vom Gesetze angenommene Maß eine Divergenz zwischen der tatsächlich bezahlten und der beim Export rückvergüteten Steuer entstehen. Aus der Steuerrestitution wurde eine versteckte Ausfuhrprämie, die so anwuchs, daß im Jahre 1875/76 der Staat an Rückvergütungen mehr bezahlte als er aus der gesamten Zuckerproduktion an Steuern erhalten hatte. Schließlich blieb nichts übrig, als die Ausfuhrprämien offen als solche anzuerkennen; nur ihr Gesamtbetrag wurde beschränkt (kontingentiert).

Diese Tatsachen kommen hier insofern in Betracht, als sie eine ungeahnt rasche Ausdehnung und technische Vervollkommnung der Zuckerindustrie motivieren. Der Finanzminister und die Techniker liefen sozusagen um die Wette. Kaum hatte das Gesetz dekretiert, daß aus diesem Quantum Rüben jenes Quantum Zucker erzeugt werden könne, um danach den Schlüssel für die Restitution beim Export zu bestimmen, so bemühte sich der Techniker, durch Veredelung der Rübe und höchste Ausnutzung dieses Rohmaterials und seiner Abfälle mehr Zucker zu gewinnen; es ist wohl auch kein bloßer Zufall, daß mit der Einführung der Besteuerungsgrundlage nach Werksvorrichtungen die Erfindung des Diffusionsverfahrens in Österreich zusammenfällt, welches die Zuckerfabrikation von Grund aus umgestaltet hat. Der technische Erfindungsgeist stand somit unter einem mächtigen Ansporn, er konnte aber naturgemäß ein entsprechendes Feld zur Betätigung nur in einem großen und kapitalskräftigen Betriebe finden. Die natürliche Folge war ein maßloses Anwachsen der Produktion und eine rapide Zunahme des Großbetriebes.

Die Produktion in Zucker und ihre Verteilung auf Ausfuhr und Verbrauch im Inlande hat nämlich, auf Rohzucker umgerechnet, betragen:

	Erzeugung	Ausfuhr in Meterzentner	Verbrauch
1860/1	800.000	—	820.000
1865/6	1,280.000	160.000	1,120.000
1870/1	2,210.000	810.000	1,400.000
1875/6	2,770.000	1,087.985	1,720.000
1880/1	5,110.000	3,169.564	2,020.000
1884/5	6,530.000	3,590.187	2,260.000

In 25 Jahren hatte sich also die Zuckerproduktion auf das Achtfache erhöht. Dies ermöglichte lediglich die erfolgreiche Konkurrenz auf dem Weltmarkte, denn in der Campagne 1860/61 war noch eine Einfuhr in Zucker zu konstatieren, während 20 Jahre später weit mehr als die Hälfte der gesamten Produktion im Auslande abgesetzt wurde. Der inländische Verbrauch in Zucker weist zwar ebenfalls eine ansehnliche, über den Bevölkerungszuwachs hinausgehende Steigerung auf, aber diese ist im Grunde genommen doch wieder darauf zurückzuführen, daß der im Exportgeschäft emporblühende Großbetrieb den Preis der fertigen Ware in einer erstaunlichen Weise verbilligt hat.

Das Anwachsen des Großbetriebes wird durch den Umstand illustriert, daß sich die Zahl der Erzeugungsstätten von 125 in der Campagne 1860/61, auf 256 in der Campagne 1872/73 vermehrt hat, seither aber trotz der weiteren Produktionszunahme abgenommen hat. Es entfällt per Fabrik eine Erzeugung von:

1860/61	6.400	Meterzentner
1872/73	9.023	"
1884/85	28.515	"
1894/95	44.264	"

Die wirtschaftliche Seite dieser technischen Umwälzung und der sie begleitenden Nebenumstände läßt sich deutlich aus nachstehender Übersicht ersehen, welche im Detail die Betriebsergebnisse einer landwirtschaftlichen Aktienzuckerfabrik in Mähren wiedergibt und sich auf 27 Campagnen bezieht. Es betrug nämlich bei einer nur mäßigen Steigerung der jährlichen Erzeugung, die sich im Durchschnitt aller Jahre auf ca. 336.000 Meterzentner stellte:

	Die Zuckermenge in Prozent der Rübe	Der Kohlenverbrauch auf 100 kg Rübe in kg	Der Zuckererlös pro 100 kg in fl.	Regie pro 100 kg Rübe in Kr.
1871/2	9.21	39.04	36.79	115.00
1872/3—75/6	9.37	32.92	31.33	101.70
1876/7—1879/80	9.44	25.26	32.02	67.40
1880/1—1883/4	8.79	23.07	31.13	50.60
1884/5—1887/8	11.16	25.07	24.40	50.20
1888/9—1891/2	11.07	13.36	15.49	36.00
1892/3—1895/6	11.26	13.43	14.60	36.90
1896/7—1897/8	11.41	12.02	11.42	35.50

Innerhalb dieser Zeit hat sich also das Ausbeuteverhältnis gebessert, der Kohlenverbrauch und die allgemeine Regie sind dagegen auf ein Drittel gesunken. Dementsprechend ist auch der

Erlös für den Meterzentner Zucker von nahezu 37 fl. auf ca. 11 fl. zurückgegangen. Diese Preise erscheinen erst in dem richtigen Lichte, wenn man bedenkt, daß vor dem Entstehen der Rübenzuckerindustrie im Jahre 1810 der Meterzentner Melis (mindere Raffinade) mit 160 bis 180 fl., nach Aufhebung der Kontinentalsperre bis zum Jahre 1827 noch immer mit 96 fl. bezahlt wurde, und im Jahre 1854 der Raffinadepreis zwischen 56 und 76 fl. schwankte. Die innige Rückwirkung zwischen Industrie, Export und Konsum liegt hier klar zu Tage.

Die kommerzielle Expansion der Zuckerindustrie nach fremden Absatzmärkten konnte freilich nicht ins Ungemessene gehen. Deutschland war mindestens ebenso rasch vorgedrungen, und auch Frankreich, Rußland, Belgien und Holland waren mit Zucker in erfolgreichen Wettbewerb getreten. Auch der ältere Konkurrent des Rübenzuckers, nämlich der Rohrzucker, war nicht niedergerungen, sondern verstärkte das Angebot. Die gesamte Zuckerproduktion entfaltete sich in folgendem Tempo:

	Produktion in Rübenzucker	Rohrzucker	Gesamt-Zuckerproduktion
		in Tonnen	
1852/3	202.810	1,260.404	1,463.214
1859/60	451.584	1,340.980	1,732.564
1869/70	846.422	1,740.793	2,586.915
1879/80	1,539.513	1,988.889	3,528.402
1884/5	2,697.608	2,594.325	5,291.933

Entsprechend der Verbilligung des Artikels war nun zwar der Zuckerverbrauch außerordentlich gestiegen und beschränkte sich nicht mehr wie früher auf die wohlhabenden Klassen der Bevölkerung; aber trotzdem hatte die Weltproduktion den Bedarf weit überholt. Darin lag die tiefere Ursache der Krise, welche im Jahre 1884 ausbrach und die Zuckerpreise auf ein nie dagewesenes Niveau zurückwarf. Die Sanierung vollzog sich damals automatisch, indem fast alle Produktionsländer ihren Rübenanbau und damit auch die Produktion einschränkten. Namentlich in Österreich-Ungarn war die Reduktion eine durchgreifende, wie sich aus den folgenden Ziffern ersehen läßt:

Campagne	Zahl der Fabriken	Verarbeitete Rübenmenge	Erzeugung in Meterzentner	Rohzuckerwert Ausfuhr	Rohzuckerwert Verbrauch
1884/5	229	43,401.901	6,530.000	3,590.187	2,260.000
1885/6	212	26,151.015	3,700.000	1,977.483	2,320.000

Die Sanierung war aber nicht von Dauer, denn von einer anderen Seite kam neue Bedrängnis. Durch Gesetz vom 20. Juni 1888 war das System der Zuckersteuer von Grund aus geändert worden, indem nunmehr eine einfache Verbrauchsabgabe mit einer fixen und offenen Ausfuhrprämie zur Einführung gelangte; diese Ausfuhrprämie stellte sich für Rohzucker von mindestens 88 % Polarisation auf 1,50 fl., von mindestens 93 % Polarisation auf 1,60 fl. und für Raffinade mit mehr als 99,5 % Zuckergehalt auf 2,30 fl. Dieser Umstand hat die Produktions- und Exportverhältnisse in entscheidender Weise zu Gunsten der Raffinade beeinflußt; die nachstehenden Ziffern zeigen eine stetige Zunahme der Produktion und des Exportes in Raffinade, während der Rohzucker sich im Rückgange befindet:

Campagne	Produktion Raffinade in 1000 Meterzentner	Produktion Rohzucker in 1000 Meterzentner	Jahr	Export Raffinade in 1000 Meterzentner	Export Rohzucker in 1000 Meterzentner
1888/9	3.488	1.301	1889	1.125	1.192
1889/90	5.190	1.637	1890	2.615	1.328
1890/1	4.998	2.121	1891	2.363	2.670
1891/2	4.855	2.350	1892	2.305	1.646
1892/3	5.721	1.573	1893	3.091	1.442
1893/4	6.595	1.013	1894	3.751	676
1894/5	7.397	2.226	1895	3.567	1.796
1895/6	6.473	619	1896	3.400	580
1896/7	6.937	1.589	1897	4.224	580
1897/8	7.598	225	1898	4.602	314
1898/9	8.522	949	1899	5.055	1.505
1899/1900	8.540	1.473	1900	5.363	1.346
1900/1	7.697	1.278	1901	6.284	744

Eine besondere Unterstützung hatte diese Entwicklung durch die ungarische Industriepolitik erfahren, welche mit Hülfe von weitgehender Begünstigung die Errichtung von Zuckerraffinerien im Lande förderte. Der Anteil Ungarns an der oben ausgewiesenen Raffinade-Produktion ist denn auch konstant von 308 Tausend Meterzentnern im Jahre 1888/9 auf 1590 im Jahre 1899/00 gestiegen.

Der Aufschwung der Zuckerraffinerie äußerte seine Wirkung zunächst darin, daß die Preisdifferenz zwischen Rohzucker und Raffinade, die sogenannte Spannung, auf ein Minimum herabgedrückt wurde. Nach den Notierungen der Prager und Wiener Zuckerbörse stellte sich die Spannung zwischen Rohzucker, Prima-Raffinade, franko Außig vor der 1884er Krisis auf 12 fl., sank

nach derselben auf 10 fl., vom Jahre 1886 ab auf 9 fl., um schließlich im Januar 1891 auf einer Basis von 5.50 fl. anzulangen. Dieser Mehrwert kommt jedoch den Raffinerien aus verschiedenen Gründen nicht voll zu gute. Vor allem stellen die Börsennotierungen Höchstpreise dar, die den Zwischenhändlern den Weiterverkauf erleichtern sollen und deshalb stets höher sind als die Preise, welche die Raffinerien von ihren Großabnehmern tatsächlich erhalten. Endlich ist keine Raffinerie in der Lage, ausschließlich Prima-Raffinade zu erzeugen, sondern die Produktion einer Raffinerie verteilt sich häufig wie folgt:

40 %	Ia-Raffinade,			
20 %	IIa-Raffinade,	verwertbar	½	fl. unter Ia,
20 %	Melis	"	1	" " "
20 %	Pilé	"	2	" " "

Nach Berechnung der Zuckerfabriken hätte sich bei Berücksichtigung dieser Abschläge die Nettospannung um etwa 1.50 fl. niedriger gestellt, als sie aus der offiziellen Preisnotierung hervorgeht. Dem gegenüber wurden die durchschnittlichen Erzeugungs- und Verkaufsspesen für 100 kg Inlandsraffinade mit 4.50 fl. angegeben, wozu noch 1.50 fl. für Materialverlust hinzugeschlagen werden sollen, da sich aus 100 kg Rohzucker nur 88 kg weißer Zucker erzeugen läßt. Es würde also erst bei einer Nettospannung von über 6 fl. eine Verzinsung des Anlagekapitals möglich sein. Diese Ziffern sind natürlich schwer zu kontrollieren, doch kann auch aus anderen Umständen auf die Tatsache geschlossen werden, daß mit Beginn des Jahres 1891 die Zuckerraffinerien, zunächst die weniger kapitalskräftigen Betriebe, um ihre Existenz zu ringen begannen.

Damit war der Boden für eine kartellartige Vereinigung geebnet. Zunächst bildete sich der Verein österr.-ungar. Zuckerraffinerien, welcher sich bestrebte, das Angebot an Inlandsraffinaden dem faktischen Bedarfe anzupassen. Am 8. Juli 1891 kam es zur Unterzeichnung des ersten Kartellvertrages.

Die Raffinerien verpflichteten sich darin, in der Zeit vom 1. Oktober 1891 bis 30. September 1892 kein größeres Quantum als 2,300.000 Meterzentner Zucker zu versteuern und in Verkehr zu setzen. Dieses Quantum wurde zunächst auf die Länder verteilt, indem Böhmen 900.000 Meterzentner, Mähren, Niederösterreich, Schlesien und Galizien 950.000 und Ungarn 450.000 Meterzentner zugewiesen erhielten. Innerhalb dieser Länder-

gruppen wurde dann jeder einzelnen Fabrik das Erzeugungsquantum vorgeschrieben.

Bis zu einem gewissen Grade erleichterte der Fiskus die Kartellierung, weil die steueramtlichen Abrechnungen eine genügende Kontrolle über das Quantum boten, welches die einzelnen Fabriken in Verkehr brachten. Beim Vorstand des Vereins österr.-ungar. Zuckerraffinerien wurde jeder Fabrik ein Konto eröffnet, auf welchem derselben das ihr überwiesene Kontingentsquantum gutgeschrieben wurde. Auf diesem Konto wurde nun die Fabrik mit jenem Quantum, welches die Fabrik monatlich in den Konsum gebracht hatte, belastet; die Kopie der steueramtlichen Abrechnung mußte bis längstens den dritten des folgenden Monats bei der Zentrale einlangen.

Einer längstens am 1. März 1892 abzuhaltenden Vollversammlung war die Entscheidung vorbehalten, ob eine Vermehrung oder Verminderung des Kontingents stattzufinden habe. Auf jeden Meterzentner Zucker, welchen eine der kartellierten Fabriken in der Kontingentierungsperiode mehr in den Inlandskonsum bringen sollte, als ihr zugewiesen wurde, war ein Pönale von 10 fl. festgesetzt.

Das Übereinkommen wurde im Frühjahre 1892 auch für die zwei folgenden Betriebsperioden 1892/93 und 1893/4 erneuert. Die sinkende Preistendenz auf dem Weltmarkte, noch mehr aber die Entstehung neuer Raffinerien gefährdeten den Weiterbestand desselben. Die Besserung, welche das Kartell auf dem Raffinadenmarkte herbeigeführt hatte, war für die Rohzuckerfabriken, die dem Übereinkommen nicht beigetreten waren, ein steter Anreiz, den technisch leicht möglichen Übergang zur Raffination zu vollziehen. So mehrte sich denn die Zahl jener Fabriken, welche außerhalb des Kartells standen und, jeder Verpflichtung ledig, die momentane Situation für sich ausnützen konnten. Unter diesen Verhältnissen mußte sich das Kartell im Jahre 1894 auflösen.

Die Preisspannung zwischen Roh- und Raffinadezucker hatte sich während der Dauer des Übereinkommens ganz wesentlich erhöht, denn dieselbe nahm folgende Progression an:

Oktober 1891	4.45	fl.
Januar 1892	7.12	„
Oktober 1892	8.75	„
Januar 1893	8.33	„
Oktober 1893	9.30	„
Januar 1894	10.05	„

Wenn nun auch die Spannung im Jahre 1891 eine solche war, daß die Zuckerraffinerien mit Verlust arbeiteten, so geht doch aus diesen Zahlen die große Wahrscheinlichkeit hervor, daß das Kartell den vereinigten Fabriken eine bedeutende Rentabilität gesichert hatte. Diese Rentabilität war es aber auch, welche die außerhalb des Kartells stehende Konkurrenz groß züchtete und schließlich das Übereinkommen zum Scheitern brachte. Mit diesem Zeitpunkte sanken die Zuckerpreise neuerlich, und auch die Preisspannung zwischen Rohzucker und Raffinade kam im September 1894 auf dem Tiefpunkte von 4 fl. an. Während aber vor Beginn des Kartells die Rohzuckerfabriken befriedigende Resultate ergaben, wurden nach Zerfall desselben auch sie in Mitleidenschaft gezogen. Der einzige konstante Faktor im Zuckerpreise blieben die Rübenkosten und — die Steuer. Dies veranschaulicht folgende Zusammenstellung:

Campagne	Zuckerpreis pro Meterzentner	Rübenkosten	Rohzuckerfabrikation	Raffinierung	Steuer
1889/90	36.50	9.03	10.97	5.50	11.— fl.
1890/1	32.—	8.90	6.50	5.50	11.— „
1891/2	32.50	7.98	8.12	5.50	11.— „
1892/3	36.—	9.79	7.21	8.—	11.— „
1893/4	39.—	9.08	9.97	9.—	11.— „
1894/5	29.—	9.02	3.48	5.50	11.— „

Die bisherige Kartellvereinbarung hatte, wie dies die Erfahrung deutlich zeigte, zwei schwache Punkte. Der eine lag darin, daß zwar das Gesamtquantum kontingentiert wurde, welches jede Raffinerie im Inlande abzusetzen berechtigt war, aber keine Möglichkeit geboten wurde, auch während des Jahres den Absatz entsprechend zu regulieren. Die andere Schwäche ergab sich aus dem Verhältnis zu den Rohzuckerfabriken, weil die Gegnerschaft derselben eine ständige Gefahr für den Weiterbestand des Kartells wurde. Diese Gegnerschaft erreichte ihren Höhepunkt im Jahre 1894, als eine große Anzahl von Rohzuckerfabriken Krystallzucker zu erzeugen begann, welcher direkt in den Konsum übergehen und dem Absatz der Raffinade Abbruch tun sollte. Außerdem versuchten einige Rohzuckerfabriken die Errichtung von genossenschaftlichen Raffinerien, um ihren Rohzucker verarbeiten zu können und den Raffinationsgewinn sich selbst zu sichern.

Die kartellose Campagne von 1894/5 ließ die Erneuerung des Kartells als eine Lebensnotwendigkeit für die Raffinerien er-

scheinen, jedoch mußte vorher daran gegangen werden, die erwähnten beiden Nachteile der alten Vereinbarung zu beseitigen. Man suchte zunächst zu einer Verständigung mit den Rohzuckerfabriken zu gelangen. Es reifte damals der Plan, die Rohzuckerfabriken in einem Verein zur Wahrung der Interessen der Rohzuckerfabriken in Österreich-Ungarn zusammenzufassen und sie an dem Kartell partizipieren zu lassen. Es sollte denselben die Hälfte des die Spannung von 6 fl. übersteigenden Kartellnutzens und ferner ein Betrag von ca. 3/4 fl. per 100 kg für ihre Gesamterzeugung in Rohzucker vergütet werden, wogegen dieselben sich verpflichten sollten, weder selbst zu raffinieren, noch an eine außerhalb des Kartells stehende Raffinerie Zucker zu liefern. Der Plan soll angeblich daran gescheitert sein, daß die Regierung den Statuten des zu gründenden Vereins die Genehmigung versagte. Schließlich wurde vom 1. Oktober 1895 das neue Kartell auf zwei Jahre geschlossen, ohne daß es zu einer Teilnahme der Rohzuckerfabriken gekommen wäre.

Viel leichter wurde der andere Übelstand vermieden. Nach dem neuen Übereinkommen wurde nicht bloß das Quantum bestimmt, welches jede Raffinerie im Inlande absetzen durfte, sondern es wurde auch der Prozentsatz für die in jedem Monat zu versteuernde Zuckermenge festgestellt. Für jeden Meterzentner Zucker, welcher über das Kontingent versteuert wurde, war ein Pönale von 10 fl. zu zahlen. Als Kaution für die Einhaltung der übernommenen Verpflichtungen mußte jede Raffinerie Aktien der Chropiner Zuckerfabrik deponieren, welche von den kartellierten Unternehmungen gemeinsam erworben worden war.

Anfangs 1896 tauchte das Projekt der Heranziehung der Rohzuckerfabriken neuerdings auf. Man beabsichtigte, den Rohzuckerfabriken für jeden Meterzentner Zucker eine Bonifikation von 1.50 fl. zu geben, was bei einer Gesamtproduktion von 3 Mill. Meterzentnern eine Summe von 4.5 Mill. fl. ausgemacht hätte. Es erfolgte jedoch keine Einigung, im Gegenteil, die Differenz verschärfte sich, als die Rohzuckerfabriken durch den Preisfall auf dem Weltmarkte stark in Mitleidenschaft gezogen wurden. Der Versuch der Rohzuckerfabriken, Krystallzucker auf den Markt zu bringen, wurde durch die Unterbietungen für Raffinade vereitelt. So sahen sich denn schließlich die Rohzuckerfabriken genötigt, selbst an eine Regelung des Rohzuckerangebotes im Inlande zu schreiten. Zu diesem Zwecke wurde am

17. Dezember 1896 die Genossenschaft der österreichisch-ungarischen Zuckerfabriken gebildet, welche auch mit der Leitung des deutschen Zuckerkartells Fühlung nehmen sollte.

In den Statuten dieser als Genossenschaft mit beschränkter Haftung registrierten Kartellvereinbarung wurde eine periodische Feststellung vorgesehen, welcher Prozentsatz der Erzeugung und welche Art der Produkte in einem bestimmten Zeitraume verkauft werden dürfen; wie viel davon für die Ausfuhr zu entfallen habe; zu welcher Zeit und zu welchen Bedingungen die Produkte zu verkaufen seien. Im übrigen sollte der Ankauf von Rohstoffen, insbesondere der Zuckerrübe, bewerkstelligt werden. Die Rohzuckerfabriken traten dieser Genossenschaft mit so vielen Geschäftsanteilen von je 1500 fl. bei, so oft sie 10.000 Meterzentner Zucker in der Campagne 1894/5 erzeugt hatten. Ein Austritt sollte erst nach Ablauf von 4 Jahren nach der Registrierung der Genossenschaft möglich sein, und zwar auf Grund einer einjährigen Kündigung. Alle Streitfälle wurden vor ein Schiedsgericht gewiesen.

Der anfängliche Gegensatz zwischen den beiden Vereinigungen der Rohzuckerfabriken und Raffinerien wich bald einer freundlicheren Stimmung, weil man auf beiden Seiten zu der Erkenntnis kam, daß nur ein alle Gruppen umfassendes Kartell von dauerndem Erfolge sein werde. Nach langwierigen Verhandlungen kam es zu einer Einigung, nämlich einem gemeinsamen Kartell, welches am 26. Juli 1897 abgeschlossen wurde und für die 5 Campagnen von 1897/8 bis 1901/2 (endend am 31. Oktober 1902) Geltung hat.

Dieses Kartell besteht aus zwei verschiedenen Vereinbarungen, nämlich:

1. aus dem Übereinkommen der in der Genossenschaft der österr.-ungar. Zuckerfabriken vereinigten Rohzucker- und Sandzuckerfabriken einerseits und den speziell aufgeführten Raffinerien andererseits;

2. aus einem protokollarischen Übereinkommen der Zuckerraffinerien untereinander, welches sich auf den Verkauf der weißen Ware bezieht.

Das gemeinsame Übereinkommen beruht auf dem Gedanken, daß die Rohzuckerfabriken für die Verpflichtung, keinen Konsumzucker für den Inlandsbedarf zu erzeugen, einen Mindestpreis für ihr Produkt garantiert erhalten. Die Rohzuckerfabriken ver-

pflichten sich, sämtlichen von ihnen erzeugten Rohzucker aller Art, soweit derselbe im Inlande raffiniert oder sonst einer Inlands-verwendung zugeführt wird, ausschließlich an eine der kartellierten Raffinerien gelangen zu lassen. Sie verpflichten sich ferner, in ihren Fabriken keinerlei raffinierten Zucker zu erzeugen, noch sonst welchen Zucker in den Inlandskonsum zu bringen, selbst neue Raffinerien im Inlande weder zu errichten, noch sich an der Errichtung solcher direkt oder indirekt zu beteiligen. Wohl aber dürfen sie ihr Produkt frei ins Ausland verführen oder auch an wen immer verkaufen, falls sich der Käufer verpflichtet, die Ware zu exportieren und an eine kartellierte Raffinerie gelangen zu lassen. Bei allen Käufen und Verkäufen haben sich die beteiligten Firmen gleichlautender Schlußbriefe zu bedienen, in denen aus-drücklich Zucker aus anderen als den vereinigten Fabriken als nicht lieferbar bezeichnet und ein Preiszuschlag von 10 fl. für den Fall bedungen wird, wenn der Zucker weder ausgeführt wird, noch an eine der beteiligten Fabriken gelangt.

Dafür wird den Rohzuckerfabriken seitens der vereinigten Raffinerien für den im Inlande verkauften Rohzucker ein Mindest-preis von 15 fl. per Meterzentner garantiert. Zu diesem Zwecke leisten die Raffinerien zu Gunsten der Rohzuckerfabriken allmonat-lich für jeden Meterzentner versteuerten Zuckers eine Abgabe, welche der Differenz zwischen 15 fl. und der für den betreffenden Monat für Rohzucker franko Aussig-Landungsplatz an der Prager Börse resultierenden Durchschnittsnotierung entspricht. Als niedrigster in Anrechnung zu bringender Tagespreis haben 11 fl. zu gelten, so daß alle niedrigeren Notierungen mit 11 fl. einzu-setzen sind. Die auf diese Weise eingeschossenen Vergütungs-beträge werden einmal im Jahre für die abgeschlossene Campagne vom 1. November bis 31. Oktober seitens eines gemeinsamen Komitees an die anspruchsberechtigten Firmen zur Auszahlung gebracht. Die Gesamtsumme der für die Bonifikationen maß-gebenden Netto-Erzeugungen in Rohzucker wurde kontingentiert, und zwar zunächst auf 10½ Mill. Meterzentner. Die Verteilung dieses Kontingentes auf die einzelnen Fabriken erfolgte auf Grund der in den vorausgegangenen Campagnen tatsächlich er-zielten Produktionsziffern in der Weise, daß den kleineren Fabriken (mit einer Erzeugung von weniger als 35.000 Meter-zentnern) die volle Erzeugung, den größeren dagegen eine ent-sprechend reduzierte Erzeugung in das Kontingent eingerechnet wurde.

Außerdem verpflichteten sich die Raffinerien, von den am Übereinkommen nicht beteiligten Fabriken keinen Rohzucker zu kaufen, noch zu verarbeiten, und Zucker an solche Fabriken nicht zu verkaufen. Die Raffinerien, welche nicht schon zu Beginn des Übereinkommens gemischte Fabriken waren, verpflichteten sich, keinen Rohzucker selbst zu erzeugen.

Zur Sicherstellung der Kartellverbindlichkeiten erlegte jede Firma eine Kaution von einem Gulden für jeden Meterzentner des ihr zugewiesenen Kontingentes. Die Geschäftsführung obliegt einem aus allen Gruppen der Interessenten gewählten gemeinsamen Komitee. In allen Streitigkeiten aus Anlaß des Übereinkommens und über die Höhe der Konventionalstrafen entscheidet endgültig mit Ausschluß jeder weiteren Beschwerdeführung und eines jeden anderen Rechtsweges ein Schiedsgericht, für welches jede Partei einen Schiedsrichter nominiert; die beiden Schiedsrichter wählen sich einen Obmann.

Das zweite Übereinkommen umfaßt lediglich die Raffinerien und verfolgt den Zweck, jene Zuckerquantitäten zu beschränken, welche zur Inlandsversteuerung gebracht werden dürfen. Die Raffinerien sind zu diesem Zwecke wie früher in drei Gruppen geteilt: eine böhmische, eine mährische und eine ungarische. Jede Raffinerie erhielt ein bestimmtes Kontingent zugewiesen, doch darf dieses nicht nach Belieben zur Inlandsversteuerung gebracht werden, sondern es besteht ein Überwachungskomitee, welches periodisch (monatlich) jenes Teilquantum fixiert, welches von dem Kontingente zur Inlandsversteuerung gebracht werden darf; diese Freigebung (Liberierung) wird in prozentuellen Quoten ausgedrückt und gilt gleichmäßig für alle Kontingente.

Eine neue wichtige Bestimmung erhielt das Übereinkommen der Raffinerien dadurch, daß dem Komitee auch die Bestimmung der Zuckerpreise übertragen wurde. Allmonatlich wird nämlich unter Berücksichtigung der Generalspesen, der jeweiligen Kohlen- und Materialienpreise, Arbeitslöhne, Konsumsteuern, Rohzuckerpreise (letztere mit Bedachtnahme auf das mit den Rohzuckerfabriken getroffene Übereinkommen) und aller sonstigen Verhältnisse ein den normalen Produktionskosten (Selbstkosten ohne Gewinnzuschlag) entsprechender Minimalpreis per Meterzentner Brotraffinade ab Erzeugungsstätte, dann loco Prag, Brünn, Wien und Budapest berechnet und sämtlichen beteiligten Fabriken bekannt gegeben. Um aber auch eine dem Bestande des Kartells

gefährliche Überspannung der Zuckerpreise hintanzuhalten, hat das Komitee allmonatlich auf Grund des Minimalpreises einen Maximalpreis für den Engrosverkauf der Brotraffinade aufzustellen; dieser Maximalpreis darf den Minimalpreis nur um höchstens 2½ fl. übersteigen.

Das Übereinkommen enthält schließlich sehr detaillierte Bestimmungen über die Kautelen, Konventionalstrafen, Schiedsgerichte u. s. w.

Die Preisentwicklung im Inlande während des letzten Decenniums geht aus folgender Tabelle hervor. Der Preis für 1 Meterzentner stellte sich im Jahresdurchschnitt:

		für Rohzucker Erstprodukt franco Außig:	für Ia Centrifugal-Pilé franco transito Triest:
		in Kronen:	
1891	Raffinerie-Kartell	32.24	34.50
1892		33.96	38.56
1893		28.66	42.56
1894	Kartelllose Zeit	29.94	33.44
1895		25.54	28.20
1896	Raffinerie-Kartell	27.48	30.46
1897		23.70	26.06
1898	Gemeinsames Kartell der Rohzuckerfabriken und Raffinerien	25.36	27.90
1899		26.06	27.74
1900		26.95	27.43
1901		22.56	25.08

Vor eine ganz neue Situation ist die Zuckerindustrie durch die am 5. März 1902 erfolgte Unterzeichnung der Brüsseler Zuckerkonvention gestellt worden, durch welche sich die wichtigsten Zucker produzierenden Staaten verpflichteten, alle direkten oder indirekten Ausfuhrprämien abzuschaffen und die Surtaxe, d. i. die Differenz zwischen inländischer Verbrauchssteuer und dem Einfuhrzoll auf 6 Franks zu beschränken. Es scheint, daß das Kartell unter diesen Verhältnissen eine erhöhte Bedeutung gewinnen wird, weil es das Bestreben der Zuckerindustrie sein muß, den relativ geringen Zollschutz voll auszunutzen.

Zündwaren.

Die österreichische Zündhölzchenindustrie nahm Mitte des vorigen Jahrhunderts eine dominierende Stellung ein, welche nicht bloß den Inlandsbedarf vollständig deckte, sondern auch einen ausgedehnten Export betrieb. Infolge der Monopolisierung der

Zündhölzchen in vielen Ländern, des Aufschwunges der japanischen Industrie, welche sich die Märkte Ostasiens eroberte u. s. w., ist der Export bedeutend zurückgegangen. Die Zahl der Betriebe beläuft sich noch immer auf ca. 100 in Österreich allein, doch sind nur 6 große Unternehmungen auf Exportware eingerichtet.

Diese 6 Firmen: Bernard Fürth in Schüttenhofen in Böhmen, Fl. Pojazzi & Co. in Deutsch-Landsberg (in Steiermark), Adalbert Scheinost in Schüttenhofen, Meißner in Triesch in Mähren, E. Lebherz in Görz und Julius Krepesch in Graz haben im Juni 1901 ein Exportkartell für den Export von Zündhölzchen nach der europäischen Türkei, Kleinasien, Arabien und Persien vereinbart und den gemeinschaftlichen Verkauf nach diesen Absatzgebieten der k. k. priv. österreichischen Länderbank übertragen.

II. Die Kartelle in anderen Staaten.

Die folgenden Skizzen sollen den Beweis liefern, daß auch in den anderen Staaten die Kartellbewegung lebhaft fortschreitet. Das gebotene Material ist aus begreiflichen Gründen noch weniger vollständig und verläßlich als das für Österreich-Ungarn vorgeführte; immerhin dürfte es durch die Fülle der beschafften neuen Daten und Gesichtspunkte interessant genug sein und in dem Falle, als man an die Regelung des Kartellwesens herantritt, eine Unterlage für weitere Nachforschungen bilden.

Deutschland.

In der Kartellbewegung steht Deutschland in vorderster Reihe. Einzelne der Vereinbarungen reichen zwar bis in die 60er Jahre zurück, doch das Gros derselben entstand erst im Gefolge der Krise von 1873. Liefmann hat für das Jahr 1897 die Zahl der Kartelle in Deutschland mit 345 angegeben; in dieser Ziffer erscheinen aber viele Vereinbarungen, z. B. die bloß lokalen Kartelle, nicht, auf der anderen Seite aber sind darin ca. 100 Kartelle enthalten, die zu dieser Zeit nicht mehr existierten. Nach einer Erhebung des Zentralverbandes deutscher Industrieller wurden anfangs 1902 etwa 300 Syndikate, Kartelle und Konventionen gezählt, von denen etwa 80 auf den Handel und 220 auf die Produktion kommen; 80 Syndikate bestehen in der Metallindustrie, 40 auf dem Gebiete von Glas, Steinen und Erden, 30 in der chemischen Industrie, 20 in der Textilindustrie, je 10 in der Kohlen-, Nahrungsmittel- und Papierindustrie.

Am stärksten und nachhaltigsten ist die Kartellbewegung unstreitig im Bergbau und Hüttenwesen hervorgetreten, und zwar aus folgenden Gründen. Zunächst ist Deutschland bezüglich

ſeiner Bergwerks- und Hüttenproduktion das erſte Land des europäiſchen Kontinents und wird in der Weltproduktion nur noch von den Vereinigten Staaten von Amerika und England übertroffen. Zweitens hat ſich gerade hier die Konzentration zum Großbetrieb am raſcheſten vollzogen. Im Jahre 1872/75 zählte der Bergbau 623 Werke mit 172.000 Arbeitern, im Jahre 1898 nur noch 331 Werke, dagegen mit 358.000 Arbeitern. Wir finden Rieſenbetriebe mit mehr als 10.000 Arbeitern, wie die Gelſenkirchener Bergwerksgeſellſchaft (Kapital 54 Mill. Mark), die Harpener Bergbaugeſellſchaft (Kapital 52 Mill. Mark) u. ſ. w. In ähnlichem Tempo vergrößerten ſich die Eiſenhütten. Vor 20 Jahren betrug die durchſchnittliche Leiſtungsfähigkeit eines Hochofens etwa 8000 t, heute aber baut man ſolche mit einer Leiſtungsfähigkeit von mehr als 100.000 t. Fr. Krupp in Eſſen iſt der größte im Privatbeſitz befindliche Induſtriebetrieb der Erde und beſchäftigt 35—44.000 Arbeiter. Den dritten Faktor erblicke ich in der lokalen Konzentration. Von der Steinkohlenförderung entfällt mehr als die Hälfte auf das Ruhrbecken in Rheinland-Weſtfalen und mehr als ein Viertel auf Oberſchleſien. Dort hat ſich denn auch, als die Holzkohlenfeuerung durch die Verwendung von Koks verdrängt wurde, der Eiſenhüttenbetrieb angegliedert.

Das erſte Kartell, welches entſtand, war das rheiniſch-weſtfäliſche Kohlenſyndikat. Schon in den 70er Jahren machten ſich die Folgen einer maßloſen Überproduktion fühlbar. Man ſuchte den Übelſtänden zunächſt durch Förderkonventionen zu ſteuern, welche den einzelnen Werken eine gewiſſe Maximalproduktion vorſchrieben; dieſe Konventionen waren jedoch, obwohl ſie ſeit 1877 immer wieder erneuert wurden, nicht von Dauer. Im Jahre 1890 half man ſich durch eine Zentraliſierung des Verkaufs in den verſchiedenen Verkaufsvereinen, die ſich jedoch wieder untereinander bekämpften und keine Geſundung des Marktes aufkommen ließen. Erſt das im Jahre 1893 gebildete Syndikat ſchuf eine dauernde Organiſation, indem nunmehr die Geſamtförderung und der prozentuelle Anteil der einzelnen Zechen an derſelben durch eine Kommiſſion periodiſch feſtgeſtellt und der Verkauf von Kohlen, Koks und Briketts gemeinſam durchgeführt wurde. Über etwaige Meinungsverſchiedenheiten zwiſchen der Kommiſſion und den einzelnen Zechen entſcheidet ein Beirat, für welchen jeder Zechenbeſitzer für eine Produktionsbeteiligung von

je 1 Mill. Tonnen je ein Mitglied und einen Stellvertreter ernennt. Dem Syndikat traten etwa 100 Zechen bei, die ungefähr 94 % der Gesamtförderung des rheinisch-westfälischen Kohlenreviers repräsentierten; die außenstehenden Zechen waren meist sogenannte Hüttenzechen, welche den größten Teil ihrer Produktion in den eigenen Eisenwerken verarbeiten. Der Jahresbericht der Handelskammer zu Bochum konstatiert, daß das Kohlensyndikat gerade in dem kritischen Jahre 1900 den Beweis geliefert, daß es eine dem Bergbau äußerst förderliche Organisation ist, weil es sich durch die überraschend große Aufnahmefähigkeit des Marktes in dieser Zeit über die Größe des wirklichen Bedarfs nicht täuschen ließ. Der Behauptung, daß die Produktion der im Syndikat vereinigten Zechen unter der Herrschaft des Syndikats künstlich zurückgehalten worden sei, tritt der Geschäftsbericht mit dem Hinweis entgegen, daß sich in der Zeit von 1893 bis 1900 die Produktion Preußens von 67.7 auf 102 Mill. t, also um 50.75 %, die Produktion der kartellierten Zechen dagegen von 33.5 auf 52 Mill. t, also um 55.3 % gesteigert hat.

Im Jahre 1900 wurden Verhandlungen wegen eines oberschlesischen Kohlensyndikates und Ende 1901 wegen eines unter den sächsischen Kohlenwerken zu bildenden mitteldeutschen Kohlensyndikates eingeleitet. Im Frühjahr 1902 ist im Waldenburger Kohlenrevier ein Verkaufskartell für Steinkohle auf 3 Jahre geschlossen worden.

Die Kokserzeugung hat ihren Hauptsitz ebenfalls in Schlesien, Westfalen und Rheinland. Die schlesische Gruppe ist nicht kartelliert, weil sie hauptsächlich für den Eigenbedarf arbeitet, während die zumeist für den Verkauf produzierenden westfälischen Verkokungsanstalten bereits seit dem Jahre 1891 in dem westfälischen Kokssyndikat in Bochum vereinigt sind. Die Zahl der Koksöfen im Syndikat belief sich Ende 1900 auf insgesamt 862. Die Kokserzeugung ist seit dem Jahre 1891 konstant von 3.9 auf 7.8 Mill. t im Jahre 1900, also um 97.63 % gestiegen. Die Zahl der beteiligten Werke beträgt 44.

In engem Vertragsverhältnisse mit dem rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat zu Essen steht der Brikettverkaufsverein zu Dortmund. Derselbe umfaßte bei seiner Gründung im Jahre 1891 13 Mitglieder mit insgesamt 25 Pressen und einem Jahresabsatz von ca. 0.5 Mill. t, zählte jedoch Ende 1900 30 Mitglieder

mit 92 Pressen und einem Jahresabsatz von 1.5 Mill. t. Die außerhalb der Vereinigung stehenden Brikettfabriken in West- und Süddeutschland produzieren etwa 0.7 Mill. t. Die Mitglieder haben sich verpflichtet, den Verkauf der Briketts gemeinsam zu bewerkstelligen und ihren gesamten Bedarf an Bindemitteln (Pech) durch den Verkaufsverein zu beziehen. Die Produktion ist kontingentiert, und für den Verkauf werden außerdem durch die Versammlung der Mitglieder die Mindestpreise für drei Qualitätsabstufungen festgesetzt. Die Beziehungen zum Kohlensyndikat sind durch Vertrag vom 11. Dezember 1897 geregelt. Danach wird den Mitgliedern des Brikettverkaufsvereins die Beteiligungsziffer im Kohlensyndikat um die jeweilige Beteiligungsziffer im Brikettverkaufsverein (abzüglich 8 % für Pechzusatz) gekürzt. Das Kohlensyndikat ist im Aufsichtsrat des Brikettverkaufsvereins vertreten, übt einen Einfluß auf die Preise, auf die Klassifizierung der Brikettmarken u. s. w.

Ein für die Kartellbildung weit weniger günstiges Objekt bietet die deutsche Braunkohle, die ihr Produktionszentrum in der Provinz Sachsen besitzt, weil diese Kohle wegen ihrer minderen Qualität über ein sehr beschränktes Absatzgebiet verfügt und zumeist nur in der nächsten Umgebung der Grube ihre Verwendung findet. Immerhin besteht ein Braunkohlensyndikat im Magdeburger Revier, welches am 1. Januar 1900 auf 5 Jahre erneuert wurde. Gelegentlich dieser Erneuerung traten mehrere Gewerkschaften aus. Eine Steigerung der Absatzfähigkeit der Braunkohle wird durch die Brikettierung erzielt, indem dadurch der Wassergehalt von 44—48 % auf etwa 15 % reduziert wird und der Heizwert im Verhältnis zum Gewichte beträchtlich steigt. Die Herstellung von Braunkohlenbriketts beschäftigt mehrere tausend Personen in den preußischen Provinzen Sachsen und Brandenburg. Soviel mir bekannt ist, sind in diesem Industriezweige gelegentlich gemeinschaftliche Preiserhöhungen versucht worden.

Eine sehr mannigfaltige Gliederung weisen die Kartelle in der Eisenindustrie auf. Die ersten Ansätze zeigt schon der Erzbergbau, in welchem bekanntlich Deutschland im Verein mit dem zollgeeinten Luxemburg eine sehr hervorragende Stellung einnimmt. In der Zeit von 1871/75 bis 1900 ist die Zahl der betriebenen Werke von 1686 auf 565 zurückgegangen, die Produktion dagegen von 5.3 auf 18.9 Mill. t gestiegen; also auch hier ein

rasches Wachstum des Großbetriebes. Ein großer Teil der Gruben ist in dem Verein für den Verkauf von Siegerländer Eisenstein kartelliert, dessen Zweck schon aus dem Titel hervorgeht. Daran schließen sich die Vereinbarungen der großen Eisenhütten. Im Jahre 1897 entstand das rheinisch-westfälische Roheisensyndikat in Düsseldorf, welches am 25. Februar 1899 mit dem Verein für den Verkauf von Siegerländer Roheisen in Siegen einen Vertrag über den gemeinschaftlichen Verkauf von Kokesroheisen abschloß. Die Zuteilung an die beiden Gruppen erfolgt auf Grund genauer prozentueller Anteilziffern in den verschiedenen Roheisensorten (1. Gießereiroheisen, 2. Qualitätspuddel- und Stahleisen, 3. Thomaseisen); das Gesamtanteilsverhältnis stellt sich mit 67.79 % für die rheinisch-westfälische Gruppe (21 Hochofenwerke) und mit 32.21 % für die Siegerländer Gruppe. Ferner sind zu erwähnen das oberschlesische Roheisensyndikat, die Vereinigung rheinisch-westfälischer Schweißeisenwerke, die Vereinigung rheinisch-westfälischer Bandeisenwerke, der Halbzeugverband mit Verkaufsstelle in Düsseldorf für Flußeisenfabrikate, wie Rohblöcke, vorgewalzte Blöcke und Brammen und Platinen aus Thomas-, Bessemer- und Siemens-Martin-Flußeisen (19 Firmen), der 1899 begründete deutsche Trägerverband mit gemeinsamer Verkaufsstelle in Wiesbaden für Träger und Formeisen, die deutschen Stahlwerke, G. m. b. H., in Essen-Ruhr, der lothringisch-luxemburgische Stahlwerksverband, welcher 1899 für den gemeinsamen Verkauf sämtlicher Halbfabrikate (Schienen, Träger, Stabeisen, Grobblech, Halbzeug u. s. w.) begründet wurde, die deutsche Schienengemeinschaft mit 24 Werken, welche sich in eine westdeutsche, ostdeutsche und süddeutsche Gruppe gliedert und hauptsächlich die Beteiligung an staatlichen Lieferungen regelt, der Verband süddeutscher Walzwerke, die vereinigten oberschlesischen Walzwerke, das Walzdrahtsyndikat in Köln und das Syndikat für gezogene Drähte, der 1897 begründete Verband deutscher Grobblechwalzwerke in Essen mit 24 Werken für den Verkauf von Blechen aus Flußeisen und Schweißeisen in den Stärken von 5—40 mm, das im Februar 1902 endgültig beschlossene Feinblechsyndikat für Bleche unter 5 mm, der ebenfalls in mehrere Gruppen (die linksrheinische, ostdeutsch-sächsische, ostfriesisch-oldenburgische, hannoversche und

Elbe- und Harzgruppe) zerfallende Verein deutſcher Eiſengießereien, das Syndikat der deutſchen Röhrengießereien, der Verein deutſcher Trägergießereibeſitzer in Hagen i. W., der 82 Werke umfaſſende Verband deutſcher Drahtſtiftfabrikanten in Berlin, der Verband deutſcher Drahtſeilfabrikanten, die Konvention der deutſchen Gußſtahlkugelfabrikanten, der 1899 begründete Verband deutſcher Stahlflaſchenfabrikanten, die Preiskonvention der Nadelfabrikanten in Aachen, der Ende März 1902 ins Leben gerufene Verband deutſcher Federſtahlwerke in Köln u. ſ. w.

In der Metallverarbeitung überwiegt, wenn man vom Eiſen abſieht, der Mittelbetrieb, denn die Verarbeitung von Kupfer, Zinn, Blei u. ſ. w. verteilt ſich nach der Gewerbezählung des Deutſchen Reiches auf 9100 Hauptbetriebe mit 74.000 Perſonen. Von einer Kartellbewegung iſt daher auch wenig zu ſpüren. Im Jahre 1901 wurde die Bildung eines Syndikats der Meſſing-, Walz- und Drahtwerke verſucht, die Verhandlungen ſind jedoch geſcheitert. Die großen Zinkhütten gehören dem internationalen Kartell an. Ein Verkaufskartell ſtellt der deutſche Kupferdrahtverband in Hannover dar, den der Verein deutſcher Kupferwalzwerke ergänzt.

Die Maſchineninduſtrie eignet ſich für die Kartellierung ebenfalls in geringerem Maße, weil ihre Stärke nicht in der Maſſenproduktion, ſondern in der Spezialiſierung liegt. Immerhin gibt es einzelne Zweige, wo eine gewiſſe Gleichartigkeit des Betriebes die Vereinigung erleichtert. So ſind beiſpielsweiſe die deutſchen Elektrizitätswerke kartelliert, ferner ſind im Jahre 1899 26 Firmen zu einem Verein deutſcher Nähmaſchinenfabrikanten zuſammengetreten, um ſich über gewiſſe Verkaufsmodalitäten (Ausſchluß der Lieferung an Beamtenvereine, Warenhäuſer und Verſandtgeſchäfte u. ſ. w.), ſowie über beſtimmte Mindeſtpreiſe zu verſtändigen. Das Kartell der deutſchen Akkumulatorenwerke hat ſich ſeither wieder aufgelöſt. Ein Kartell für normal- und ſchmalſpurige Eiſenbahn- und Straßenbahnwagen aller Art ſtellt die Norddeutſche Wagenbau-Vereinigung dar, welche im Jahre 1877 in Köln-Deutz begründet wurde und ſeit dem Jahre 1890 auf einer Kontingentirung der Produktion fußt; der Vereinigung gehören

17 Werke an, doch sind in den letzten fünf Jahren zahlreiche Konkurrenzwerke außerhalb der Vereinbarung entstanden.

Einzelne wichtige Kartelle finden wir auf dem Gebiete der Stein- und Tonindustrie. Eine besonders stürmische Entwicklung hat der Artikel Cement genommen. Bis Mitte des 19. Jahrhunderts besaß die englische Cementindustrie ein tatsächliches Monopol. Die erste deutsche Cementfabrik entstand erst im Jahre 1855; seitdem sind aber nicht weniger als 149 Cement- und 239 Cementwarenfabriken geschaffen worden. Besonders in den letzten fünf Jahren hatten die rege Bautätigkeit im Lande und ein starkes Exportgeschäft eine beträchtliche Vermehrung der Produktion verursacht. In der zweiten Hälfte 1900 aber trat ein empfindlicher Rückschlag ein, indem die Bautätigkeit nachließ und gleichzeitig der Export nach China, Rußland und Nordamerika eine große Einbuße erlitt. Schon vordem hatte sich die deutsche Cementindustrie in sechs provinziale Kartellverbände organisiert. Die Krise von 1900 ließ jedoch die Durchführung einer einheitlichen Kontingentierung und eine Produktionseinschränkung von etwa 60 % als notwendig erscheinen. Die Führung übernahm das Nordwestmitteldeutsche Portlandcementsyndikat, welches eine Betriebsreduktion von 42 % festsetzte und mit dem süddeutschen Verbande und dem unterelbischen Syndikate Kartellverträge abschloß. Die Bildung eines allgemeinen deutschen Cementsyndikates scheiterte an der ablehnenden Haltung der Stettiner und der schlesischen Fabriken. Neuesten Nachrichten zufolge steht jedoch auch das Nordwestmitteldeutsche Portlandcementsyndikat vor der Auflösung.

In der Ziegelfabrikation führte der lebhafte Anstoß, den diese Industrie einerseits durch die Steigerung des Ziegelkonsums in den Großstädten, andererseits durch die fast 50 % betragende Verbilligung der Erzeugung durch die Einführung der Ringöfen erhalten hatte, schließlich ebenfalls zu einer Überproduktion. Es kamen deshalb schon Mitte der Achtzigerjahre mehrere Verkaufssyndikate zustande, deren Bildung übrigens durch den Umstand erleichtert wird, daß sich die Ziegeleien vorwiegend um die großen Städte gruppieren, und die Absatzgebiete durch die Natur des Produktes ziemlich begrenzt sind. Im Jahre 1897 wurde in Berlin ein Zentralverkaufscomptoir von Hintermauerungssteinen begründet, welches anfangs 140

Ziegeleien mit einer Produktion von 1100 Mill. Steinen umfaßte, sich aber seitdem durch den Anschluß von mehreren Outsiders verstärkt hat; die Produktion ist kontingentiert, der Verkauf gemeinsam. Im Jahre 1898 haben 30 Ziegeleien die Verkaufsgesellschaft hannoverscher Ziegeleien gebildet, welche eine Betriebsreduktion, eine Preisregulierung und eine Zentralisierung des Verkaufes vornahm. Interessant ist die Organisation des rheinisch-westfälischen Ziegeleisyndikates in Dortmund. Dasselbe wurde nämlich am 21. Februar 1901 von mehreren Verkaufsvereinen für Ziegeleifabrikate (Dortmund, Essen-Ruhr, Gelsenkirchen, Hagen, Hamm, Herne, Oberhausen, Recklinghausen und Witten) zu dem Zwecke begründet, um auch die übrigen Ziegeleien des rheinisch-westfälischen Gebietes zu lokalen Verkaufsvereinen an den einzelnen Plätzen zu veranlassen und gemeinschaftlich mit ihnen die Produktion, den Absatz und den Preis zu regeln. Weiter besteht ein Ziegeleisyndikat für Hamburg und Umgebung mit ca. 100 der größten Ziegeleien, ein Ziegelverkaufsverein Oldenburg u. s. w. Auf lokaler Grundlage basieren auch die Verkaufsvereinigungen der Kalkproduzenten in Oberschlesien (Oppeln) und Westfalen; die bisherigen Erfolge sollen zur Gründung neuer Vereinigungen und zur Schaffung einer Zentrale derselben die Anregung gegeben haben.

In der übrigen keramischen Industrie bestehen vereinzelte Kartelle für ganz spezielle Artikel, so ein Verband südwestdeutscher Tonplattenfabriken, ein Verein deutscher Tonröhrenfabrikanten, eine Vereinigung süddeutscher Kachelofenfabrikanten (seit 1899) u. s. w. Die Steingutindustrie, welche durch etwa 100 Firmen im Saargebiet, in der Rheinprovinz und Lothringen vertreten ist, hat im Jahre 1899 eine Vereinigung deutscher Steingutfabriken gebildet, welche nahezu 97 % der Gesamtproduktion umfaßt, jedoch nur Preisregulierungen anstrebt; gleich zu Beginn wurde ein 10 %iger Preisaufschlag durchgesetzt. Im März 1902 haben die in der Umgebung von Köln gelegenen Steinzeugröhrenfabriken ein Verkaufskartell unter der Firma Rheinische Steinzeugwerke, G. m. b. H., ins Leben gerufen. Die bedeutende Erschwerung der Produktionskosten, welche im Jahre 1900 die plötzliche Preissteigerung fast aller Rohstoffe, namentlich der Kohle, für die keramische Industrie im allgemeinen herbeigeführt hat, veranlaßte

auch die Porzellanindustrie zur Bildung einer Vereinigung deutscher Porzellanfabriken in Berlin, welcher sich 50 Fabriken angeschlossen haben. Der Zweck der Vereinigung ist die Festsetzung von Konditionen und Minimalpreisen für die Kommerzware, nämlich für das Porzellan-Gebrauchsgeschirr; der erste Preisaufschlag betrug 5 %.

In der Glasindustrie hat die Einführung der Regenerativ-Gasöfen insbesondere einzelnen Zweigen, welche Massenartikel wie Tafelglas, Flaschen u. s. w. erzeugen, den Übergang zum Großbetrieb ermöglicht und damit auch zum Teil die Vorbedingungen für die Kartellbildung gegeben. Wir finden deshalb einen Verein deutscher Spiegelglasfabriken in Köln, welcher dem internationalen Kartell angehört, und einen Verband schlesisch-lausitzer Tafelglashütten. Die Vereinigung deutscher Flaschenfabriken in Hamburg ist ein Arbeitskartell, welches hauptsächlich die Abwehr unberechtigter Forderungen und ungesetzlicher Übergriffe der Arbeiter bezweckt. Dagegen ist das Syndikat für Beleuchtungsglas ein höher organisiertes Kartell. Dasselbe wurde zuerst im Jahre 1898 unter dem Namen Vereinigte Glasfabriken in Dresden von ca. 38 Firmen begründet und besorgte den gemeinsamen Verkauf zu festgesetzten Preisen. Anfangs 1900 wurde das Kartell unter dem Namen Verband deutscher Glasfabrikanten der Beleuchtungsbranche in Görlitz reorganisiert.

In der Textilindustrie sind die Schwierigkeiten, welche einer durchgreifenden Organisation der Produktion und des Absatzes entgegenstehen, im allgemeinen sehr bedeutende. Die Zahl der Betriebe ist in den einzelnen Zweigen sehr groß und die geographische Verteilung derselben eine solche, daß eine Verständigung nicht leicht ist. Erst in den letzten Jahren hat die ungünstige Entwicklung der Rohstoffmärkte mehrfach den Anstoß zu Kartellversuchen gegeben. Die tatsächlich abgeschlossenen Vereinbarungen sind jedoch nur selten über eine bloße Regelung der Konditionen und der Preise oder über eine gemeinschaftliche Reduktion des Betriebes hinaus gediehen. So starke, auf einer Kontingentierung der Produktion und einer Zentralisierung des Verkaufes aufgebaute Kartelle, wie wir sie beispielsweise in der Montanindustrie verzeichnen, finden wir auf dem Gebiete der Textilindustrie sehr vereinzelt.

In der Baumwollindustrie war die Spinnerei in der Organisation am weitesten vorgegangen, weil sie zumeist durch Großbetriebe vertreten ist und ihr als Abnehmer vorwiegend große Industriefirmen (Webereien u. s. w.) gegenüberstehen. Der Verteilung der Industrie auf mehrere Produktionszentren wurde dadurch Rechnung getragen, daß selbständige Spinnerei-Verbände geschaffen wurden für die westdeutschen (M.-Gladbach), sächsischen (Chemnitz) und schlesischen, sowie nordbayerischen Spinner. Diese im Jahre 1899 ins Leben gerufenen Vereinigungen setzten es sich zur Aufgabe, durch eine interne Statistik genaue Übersichten über die Produktions- und Absatzverhältnisse, sowie über die Lagerbestände der einzelnen Fabriken zu gewinnen und gestützt darauf verlustlose Garnpreise durchzuführen. Bis zum September 1900 gelang eine Besserung der Preise; bei der folgenden sinkenden Konjunktur wurden die getroffenen Kartellvereinbarungen durch die einzelnen Teilnehmer so häufig umgangen und durchbrochen, daß im Frühjahr 1901 die Verbände aufgelöst werden mußten. Für die Vigognespinnerei, welche in Sachsen gegen 700.000 Spindeln (Werdau, Crimmitschau) umfaßt, besteht eine eigene Vereinigung sächsischer Vigognespinnereien. Im Jahre 1900 wurde in Stuttgart ein Verband deutscher Buntwebereien begründet, welchem sich Firmen mit etwa 140.000 Webstühlen anschlossen, um eine Regelung der Konditionen und eine Preiserhöhung durchzusetzen. Weiter besteht ein Syndikat der vereinigten Dochtfabriken.

Auf dem Gebiete der Wollindustrie hat namentlich der unerwartete Preissturz der Rohwolle im Jahre 1900, welcher durch gewagte Terminspekulationen auf den französischen Märkten für Kammgarn (Roubaix-Tourcoing) verursacht worden war, eine sehr ungünstige Geschäftslage herbeigeführt. Die Verluste der Elsässer Wollkämmereien und Kammgarnspinnereien wurden allein auf 16 Mill. Mark geschätzt. Die Konjunktur zwang zu einer gemeinsamen Betriebsreduktion, welche im Wege des Vereins deutscher Wollkämmer und Kammgarnspinner im Ausmaße von 20 % der Erzeugung durchgeführt wurde. Seit dem Jahre 1898 haben auch die Tuchfabrikanten der Niederlausitz (Crimmitschau) und des Niederrheins (Aachen, Burtscheid) Versuche zur Erzielung einheitlicher Zahlungsbedingungen und Preisverhältnisse, sowie gleichmäßiger Behand-

lung der Musterlieferungen versucht. Als diese Bemühungen, zwischen sämtlichen deutschen Tuchfabrikanten eine Verständigung anzubahnen, gescheitert waren, bildete sich im Mai 1900 eine Vereinigung der Buckskin-, Kammgarn- und Cheviotfabriken des Industriebezirkes M.-Gladbach mit gleichen Zielen. Die Konkurrenz der anderen Industrieplätze, welche sich der von der Vereinigung kartellierten Artikel rasch bemächtigte und von der Kundschaft bevorzugt wurde, brachte jedoch die Vereinigung bald zum Scheitern. Anläßlich einer Preiserhöhung der Färbervereinigung kam ferner im Jahre 1901 ein Verein der sächsisch-thüringischen Wollwarenfabrikanten zustande. Ferner gibt es einen Verein westdeutscher Fabrikanten von Möbelstoffen und verwandten Artikeln, einen Verband deutscher Zanellafabriken u. s. w.

In der Leinenindustrie haben zunächst die Leinenspinner in Rheinland und Westfalen, später auch die in Sachsen und Schlesien in den Jahren 1900 und 1901 eine durchgreifende Produktionseinschränkung von 15 bis 20 % durch gemeinsames Vorgehen erzielt. In einer am 25. November 1901 in Berlin abgehaltenen, beinahe vollzählig besuchten Versammlung der deutschen Flachsspinner wurde beschlossen, die um diese Zeit bestehende Betriebseinschränkung von ca. 16 2/3 % auf weitere 3 Monate beizubehalten. Eine Betriebsreduktion war auch der Zweck des Ende Dezember 1900 gebildeten Verbands der westdeutschen Leinen-, Halbleinen- und Gebildwebereien.

Die Verarbeitung der Jute in Deutschland ist verhältnismäßig jungen Datums, denn die erste Weberei wurde im Jahre 1861 in Vechelde bei Braunschweig errichtet. Die Industrie, welche sich dann des vorteilhafteren Rohstoffbezuges wegen in der Nähe der Hafenstädte Hamburg und Bremen ansiedelte, vergrößerte sich jedoch überaus rasch und litt bald unter einer dauernden Überproduktion. Es entstand deshalb bereits im Jahre 1896 eine Vereinigung in dieser Branche, um eine Einschränkung der Erzeugung zu bewirken, aber nach drei Jahren wurde die Konvention wieder aufgelöst. Im Jahre 1901 wurde von 24 Firmen ein neuerlicher Verband deutscher Juteindustrieller geschaffen, welcher sich ebenfalls in der Hauptsache eine Betriebsreduktion zum Ziele gesetzt hat.

Auf dem Gebiete der Seidenindustrie sind einige Preis-

kartelle bekannt geworden, ſo die Konvention der niederrheiniſchen Sammetbandfabrikanten, Preiskonventionen für Nähſeide u. ſ. w. In Barmen, dem Hauptſitze der Bandweberei, hat eine Anzahl kleinerer Gewerbetreibender im Jahre 1901 unter der Firma Verkaufsvereinigung Barmer Bandwebereien und Kurzwarenfabriken eine gemeinſame Verkaufsſtelle errichtet.

In der Lederinduſtrie hat ſich ein Mißverhältnis zwiſchen den Preiſen des Rohſtoffes und jenen des fertigen Leders herausgebildet, zumal dieſe Induſtrie bezüglich ihres Bedarfes an Häuten und Gerbſtoffen vom Auslande, ſpeziell von Amerika, abhängig iſt, wo der Eigenbedarf an dieſen Rohſtoffen immer mehr zunimmt. Allen Syndikatsbeſtrebungen ſteht jedoch die Tatſache hinderlich im Wege, daß trotz der allgemeinen Entwicklung zum Fabriksbetrieb in Deutſchland doch noch etwa 5400 ſelbſtändige Gerbereien mit zuſammen 52.128 Arbeitern beſtehen. Im Oktober 1899 wurde zwar von 12 norddeutſchen Sohllederfabriken in Hamburg eine Preiskonvention für Sohlleder und Brandſohlleder vereinbart und gleichzeitig der Beſchluß gefaßt, von einem Ankaufe neuer Häute aus den nächſtfolgenden Schlachtungen am La Plata infolge der hohen Preiſe abzuſehen, die Konkurrenz der außenſtehenden Firmen verhinderte jedoch die beabſichtigte Preiserhöhung und brachte die Konvention zum Zuſammenbruche. Der Verband der deutſchen Schuh- und Schäftefabrikanten hat im Jahre 1899 ein Zirkular erlaſſen, in welchem er eine nicht näher beſtimmte Preiserhöhung ankündigt. Im Jahre 1900 wurde in Frankfurt am Main ein zweiter Verſuch gemacht, aber ebenfalls erfolglos. Der Zentralverein deutſcher Kautſchukwarenfabrikanten beabſichtigte im Dezember 1899 Mindeſtpreiſe für die einzelnen Kautſchukwaren feſtzuſetzen, mußte aber im Hinblick auf die Mannigfaltigkeit der Artikel und die Verſchiedenheit der Preisſtellung in den einzelnen Fabriken davon abſehen und ſich mit der allgemeinen Ankündigung eines Preisaufſchlages bis zu 15 % begnügen. Die Wachs- und Ledertuchfabriken (Leipzig und Berlin) haben im Jahre 1900 ebenfalls eine Preisregulierung angebahnt. Am beſten ſchien der Verſuch den Linoleumfabriken zu glücken, weil man es da nur mit 9 größeren Firmen zu tun hatte. Der im Jahre 1900 begründete Verband deutſcher Linoleumfabriken führte eine Preisregulierung des Artikels bis in die letzte Hand durch,

wurde aber nach einjährigem Bestand von einer Firma gesprengt.

Die Papierindustrie gibt in ihren modernen Halbfabrikaten, dem Holzschliff und der Cellulose, sehr günstige Kartellobjekte ab, weil da die Massenhaftigkeit der Produktion und die Gleichartigkeit des Artikels eine Zentralisierung des Verkaufes begünstigen. In Deutschland sind die rheinisch-westfälischen Holzschleifereien bereits im Jahre 1887 zu einer Preiskonvention zusammengetreten, die mehrfach erneuert, im Herbst 1890 jedoch aufgelöst wurde, um den Boden für einen engeren Zusammenschluß aller Produktionsgebiete vorzubereiten. Vom Herbst 1892 entstanden tatsächlich in kurzer Aufeinanderfolge vier Holzstoffsyndikate, nämlich das rheinisch-westfälische mit einer Verkaufsstelle in Köln, das sächsische und das schlesische mit einer Verkaufsstelle in Dresden, und das süddeutsche mit einer Verkaufsstelle in München; eine gemeinsame Vertretung dieser Syndikate wurde in dem Zentralverband deutscher Holzstofffabrikanten geschaffen. Neuestens hat sich der Verein deutscher Zellstofffabrikanten wiederholt mit der Frage beschäftigt, wie der Verkauf der Sulfitcellulose gemeinsam durchgeführt werden könnte. In der Erzeugung der Ganzfabrikate sind losere Vereinbarungen für ganz spezielle Artikel zustande gekommen, so das Preiskartell der Pergamentpapierfabriken (seit 1895), der Verein deutscher Pappenfabrikanten u. s. w. Die Tapetenindustrie, welche frühzeitig in eine Überproduktion geriet, vereinte sich bereits im Jahre 1889 in dem Verein deutscher Tapetenfabrikanten zu einem Kartell.

Einige hervorragende Kartelle finden wir in den einzelnen Zweigen der Nahrungsmittelindustrie. Die Molkereiindustrie, welche sich auf genossenschaftlicher Grundlage vielfach die Vorteile des Großbetriebes angeeignet hat, zeigt vorläufig nur einzelne Ansätze, wie z. B. den Verkaufsverband norddeutscher Molkereien. Auch die Mühlenindustrie hat stellenweise Einigungsversuche unternommen. Am 12. Dezember 1898 wurde von 34 Mühlenbetrieben die Müller-Ein- und Verkaufsvereinigung in Düsseldorf ins Leben gerufen, welche sich mit dem gemeinschaftlichen Verkauf der Mühlenabfälle, insbesondere von Roggen- und Weizenkleie befaßt. In Mannheim hat sich Ende 1900 eine Vereinigung süddeutscher Handelsmühlen und in Berlin ein Verein deutscher Handels-

müller gebildet, vorläufig nur zum Zwecke der Erzielung einheitlicher Verkaufs- und Zahlungsbedingungen. Im Jahre 1900 wurde begründet eine Vereinigung der Kakes- und Biskuitfabrikanten Deutschlands und im Jahre 1901 ein Verkaufskartell der Reismühlen in Bremen. Ein interessantes Konditionenkartell stellt die Konvention der Kakao- und Schokoladenfabrikanten dar. Im Jahre 1900 erfolgte die Konstituierung des deutschen Zuckerkartells, nachdem es gelungen war, über 98 % der gesamten deutschen Zuckerproduktion zusammenzuschließen. Eine sehr rege Tätigkeit entfaltet die Zentrale für Spiritusverwertung, G. m. b. H., welche im Jahre 1899 von 66 Firmen mit 72 Fabriken und einer Produktionsfähigkeit von 200 Mill. l gereinigten Spiritus geschaffen wurde. Am 27. Juli 1900 bildete sich eine Vereinigung deutscher Preßhefefabrikanten, ferner besteht eine Konvention unter den Berliner Aktienbierbrauereien u. s. w.

Die chemische Industrie in Deutschland verdankt ihren Aufschwung und ihre führende Stellung in der Weltproduktion zum großen Teil den im Jahre 1843 aufgefundenen großen Lagern von Abraumsalzen (Chlorkalium) in Staßfurt. Nach Aufhebung des Salzmonopols (1868) entstand daselbst ein ausgedehnter Bergbau auf Kainit und andere Kalisalze, welcher heute 2½ Milliarden t im Werte von 320 Mill. Mark fördert. Die Produktion war bereits anfangs der 70er Jahre dem Bedarfe weit vorausgeeilt, die partiellen Konventionen, welche in den Jahren 1879 bis 1883 geschlossen wurden, waren jedoch nur von kurzer Dauer. Erst am 10. Dezember 1883 kam es zu einer Einigung sämtlicher Besitzer und zur Schaffung des großen Verkaufssyndikates der Kaliwerke in Leopoldshall-Staßfurt, welches im Jahre 1888 weiter ausgestaltet und auf 10 Jahre erneuert wurde. Im Jahre 1895 wurde in Bochum die deutsche Ammoniakverkaufsvereinigung gebildet, gegenüber welcher sich die angeschlossenen Etablissements auf 5 Jahre verpflichteten, alle Ammoniakerzeugnisse gemeinsam zum Verkaufe zu bringen. Nach diesem Vorbilde entstand im Jahre 1898 die westdeutsche Benzolverkaufsvereinigung, welche den Verkauf sämtlicher Erzeugnisse an Benzolen und an Joluol zentralisierte. In der Seifenindustrie überwiegen noch die Mittelbetriebe, weshalb nur provinzielle Preiskartelle für Hausseife zustande gekommen sind, wie die am 1. Januar 1900 ins Leben getretene Vereinigung der Seifen-

fabrikanten Berlins und der Provinz Brandenburg (mit 34 Firmen gegen 8 Outsiders) und die Vereinigung der Seifenfabrikanten von Rheinland, Westfalen und Nordwestdeutschland. Ferner bestehen eine Vereinigung der Stearin- und Paraffinkerzenfabrikanten, eine Vereinignng der Fett- und Ölwarenfabrikanten in Berlin, eine Konvention der nordwestdeutschen Leinölfabrikanten, ein Verband deutscher Lackfabrikanten mit mehr als 70 Firmen u. s. w. Die Gewinnung flüssiger Kohlensäure, welche zuerst im Jahre 1879 gelungen ist, wuchs rasch zu einer bedeutenden Industrie heran, welche heute bereits 42 Werke mit einem Gesamtkapital von ca. 35 Mill. Mark beschäftigt. Diese Werke vereinigten sich Ende des Jahres 1900 zum Kohlensäure-Verkaufsverein in Berlin. Im Jahre 1900 haben 24 Firmen, welche Sicherheitszündhölzchen erzeugen und etwa 9/10 der deutschen Gesamtproduktion repräsentieren, ein Konditionen- und Preiskartell geschlossen, welches bis Ende 1902 verlängert wurde.

Rußland.

Ein lehrreiches Bild für die Entwicklung des Kartellwesens bietet uns Rußland. Die russische Industrie weist in den letzten Jahrzehnten ein fast amerikanisches Wachstum auf und scheint dabei hauptsächlich von folgenden Umständen begünstigt worden zu sein. Vor allem verfügt das Land selbst über einen ungeheuren Reichtum an Rohstoffen gerade für die maßgebendsten Industrien, nämlich für die Eisen- und Textilindustrie; fast alle Jahre werden zahlreiche neue Erzlager entdeckt, Kohle liefern fünf mächtige Produktionsgebiete; auf die Bedeutung des Naphthavorkommens braucht nur hingewiesen zu werden; Flachs und Hanf werden in großen Mengen exportiert, und sogar die rohe Baumwolle wird im Reiche selbst gebaut. Die heimische Bevölkerung wäre zu arm gewesen, um diese Schätze zu heben, aber da kam das ausländische Kapital zu Hilfe; es wurde erhoben, daß am 1. Januar 1899 in Rußland allein 195 belgische Unternehmungen mit einem Grundkapitale von 340 Mill. Franks arbeiteten. Der ausgiebige Zollschutz aller im Inlande produzierbaren Artikel hielt die fremde Konkurrenz wirksam ab, und schließlich darf nicht vergessen werden, daß ein riesiger und in seiner Aufnahmefähigkeit rasch steigender innerer Markt vorhanden ist, denn das russische Reich ist vierzigmal so groß als

Öſterreich-Ungarn. Die Produktionsziffern der letzten Zeit müſſen geradezu Staunen erregen. Die Ausbeute an Steinkohlen iſt in den fünf Jahren von 1896 bis 1900 von 570 auf 985 Mill. Pud, alſo um 73 %, im Donezbecken allein um 122 % geſtiegen, die Produktion in Gußeiſen vermehrte ſich in derſelben Zeit von 97 auf 176 Mill. Pud (= 82 %), die Naphtaproduktion verdoppelte ſich in ſieben Jahren (1894 : 297, 1900 : 600 Mill. Pud), die Zahl der Baumwollſpindeln ſtieg von 300.000 im Jahre 1843 auf 3 Mill. im Jahre 1882 und mehr als 6 Mill. im Jahre 1900 u. ſ. w. Dieſer phänomenale Aufſchwung iſt nun, wenn auch vorübergehend, ſo doch jäh und fühlbar unterbrochen worden. Die allgemeine europäiſche Geldverteuerung hatte zur Folge, daß ſich der Zufluß des ausländiſchen Kapitals verminderte; dadurch wurde nicht nur die Gründungstätigkeit gehemmt, ſondern es litten auch die beſtehenden Unternehmungen, welche früher in Überſchätzung ihrer finanziellen Kraft alles Geld in Grundkomplexen, Fabriksanlagen, Maſchinen und dergl. immobiliſiert hatten, Mangel an den nötigen Betriebsfonds. Dazu kam noch, daß in den Jahren 1898 und 1899, zum Teil auch 1900 große Mißernten eingetreten waren, die in einzelnen Teilen des Landes eine wirkliche Hungersnot verurſachten, und bei dem Umſtande, daß noch 87½ % der Geſamtbevölkerung auf die Landbewohner entfallen, die Kaufkraft für die Maſſenfabrikate in bedeutendem Maße beeinträchtigen mußten. So iſt es denn erklärlich, daß die Kartellbildung, die allerdings auch ſchon in den vorangegangenen Jahren Anſätze zeigt, in den letzten Jahren raſche Fortſchritte gemacht hat.

Was nun die einzelnen ruſſiſchen Kartelle anbelangt, ſo iſt zunächſt das Syndikat der Kohleninduſtriellen in Ruſſiſch-Polen zu erwähnen, welches in den letzten Jahren wiederholt die Produktion vermindert und die Zufuhren auf die Konſumtionsmärkte eingeſchränkt hat, um die Preiſe auf eine beſtimmte Höhe zu bringen. Die näheren Details waren leider nicht in Erfahrung zu bringen. Tatſache iſt jedoch, daß dieſes Kohlengebiet im Verhältnis zu den anderen eine nur ſehr geringe Produktionsſteigerung aufweiſt. Steinkohle wird in Rußland in fünf großen Rayons gewonnen; in Südrußland (Donezbaſſin), auf welches mehr als die Hälfte der Geſamtausbeute entfällt, dann im Zartum Polen (Dabrowaer Rayon), im Ural, im Moskauer Rayon und im Kaukaſus. In den letzten fünf Jahren ſtieg die Produktion in Südrußland um 122 %, im Kaukaſus

um 88, im Moskauer Rayon um 78, in Russisch-Polen um 12 und im Ural um 0%. Vom Ural müssen wir absehen, weil dort die Kohlengewinnung wegen der Isolierung der Steinkohlenlager, der hohen Transportkosten und der niederen Qualität des Produktes nicht lohnt. In Russisch-Polen dagegen zeigt sich eine so geringe Zunahme, obwohl die Kohlengruben daselbst einen ständigen und großen Abnehmer in der hochentwickelten Lodzer Industrie besitzen. Gerade dieser Umstand scheint jedoch die Kartellierung begünstigt zu haben. Übrigens haben die Lodzer Industriellen seinerzeit ein Gegenkartell gebildet und den Bezug ausländischer Kohle eingeleitet, um sich von dem Preisdiktat der Kohlenwerke zu befreien. Gelegentlich der Kohlenkrisis 1899/1900 hat die Regierung drakonische Maßnahmen ergriffen, um eine Preisermäßigung zu erwirken. Die obersten Verwaltungsbehörden erließen einen Befehl, durch welchen den Warschauer Kohlenhändlern bei strenger Strafe verboten wurde, die Kohle im Detailhandel teuerer als 1.5—1.20 Rubel per Korzec abzugeben, obwohl vor Erlassung dieses Befehles ein Preis von 2 Rubeln bezahlt werden mußte. Später wurden die offiziellen Maximalpreise auf 1.30—1.35 per Korzec erhöht. Die Warschauer Stadtverwaltung setzte ein Kohlenkomitee ein, welches schlesische Kohle beziehen sollte, den Zweck aber nur teilweise erreichte. Den Bahnen wurde für die Einfuhr ausländischer Kohlen für den eigenen Bedarf Zollfreiheit zugestanden. Obwohl sich diese Maßnahmen nicht so sehr gegen das Kartell, als vielmehr gegen die Kohlenteuerung richteten, so sind sie doch auch unter diesem Gesichtspunkte interessant.

Auf dem Gebiete der Eisen- und Maschinenindustrie sind nur noch vereinzelte Kartellversuche zu bemerken. Anfangs 1902 hielten die Vertreter sämtlicher Hüttenwerke Südrußlands in St. Petersburg eine Versammlung ab, um über die Gründung einer gemeinsamen Verkaufsstelle für Roheisen zu beraten. Dieselbe wurde auch von 16 Gesellschaften mit einer Jahreserzeugung von 18.8 Mill. Pud Gußeisen und 46.9 Mill. Pud Sorteneisen unter der Firma „Erste russische Aktiengesellschaft für den Handel mit metallurgischen Erzeugnissen" begründet. Ferner schlossen im Jahre 1886 5 Drahtstiftenfabriken des Weichselgouvernements eine Konvention, die jedoch infolge von Mißhelligkeiten unter den Teilnehmern wieder in Auflösung begriffen sein soll. Die Schienenwalzwerke und Waggon-

Ziegeleien mit einer Produktion von 1100 Mill. Steinen umfaßte, sich aber seitdem durch den Anschluß von mehreren Outsiders verstärkt hat; die Produktion ist kontingentiert, der Verkauf gemeinsam. Im Jahre 1898 haben 30 Ziegeleien die Verkaufsgesellschaft hannoverscher Ziegeleien gebildet, welche eine Betriebsreduktion, eine Preisregulierung und eine Zentralisierung des Verkaufes vornahm. Interessant ist die Organisation des rheinisch-westfälischen Ziegeleisyndikates in Dortmund. Dasselbe wurde nämlich am 21. Februar 1901 von mehreren Verkaufsvereinen für Ziegeleifabrikate (Dortmund, Essen-Ruhr, Gelsenkirchen, Hagen, Hamm, Herne, Oberhausen, Recklinghausen und Witten) zu dem Zwecke begründet, um auch die übrigen Ziegeleien des rheinisch-westfälischen Gebietes zu lokalen Verkaufsvereinen an den einzelnen Plätzen zu veranlassen und gemeinschaftlich mit ihnen die Produktion, den Absatz und den Preis zu regeln. Weiter besteht ein Ziegeleisyndikat für Hamburg und Umgebung mit ca. 100 der größten Ziegeleien, ein Ziegelverkaufsverein Oldenburg u. s. w. Auf lokaler Grundlage basieren auch die Verkaufsvereinigungen der Kalkproduzenten in Oberschlesien (Oppeln) und Westfalen; die bisherigen Erfolge sollen zur Gründung neuer Vereinigungen und zur Schaffung einer Zentrale derselben die Anregung gegeben haben.

In der übrigen keramischen Industrie bestehen vereinzelte Kartelle für ganz spezielle Artikel, so ein Verband südwestdeutscher Tonplattenfabriken, ein Verein deutscher Tonröhrenfabrikanten, eine Vereinigung süddeutscher Kachelofenfabrikanten (seit 1899) u. s. w. Die Steingutindustrie, welche durch etwa 100 Firmen im Saargebiet, in der Rheinprovinz und Lothringen vertreten ist, hat im Jahre 1899 eine Vereinigung deutscher Steingutfabriken gebildet, welche nahezu 97 % der Gesamtproduktion umfaßt, jedoch nur Preisregulierungen anstrebt; gleich zu Beginn wurde ein 10 %iger Preisaufschlag durchgesetzt. Im März 1902 haben die in der Umgebung von Köln gelegenen Steinzeugröhrenfabriken ein Verkaufskartell unter der Firma Rheinische Steinzeugwerke, G. m. b. H., ins Leben gerufen. Die bedeutende Erschwerung der Produktionskosten, welche im Jahre 1900 die plötzliche Preissteigerung fast aller Rohstoffe, namentlich der Kohle, für die keramische Industrie im allgemeinen herbeigeführt hat, veranlaßte

auch die Porzellanindustrie zur Bildung einer Vereinigung deutscher Porzellanfabriken in Berlin, welcher sich 50 Fabriken angeschlossen haben. Der Zweck der Vereinigung ist die Festsetzung von Konditionen und Minimalpreisen für die Kommerzware, nämlich für das Porzellan-Gebrauchsgeschirr; der erste Preisaufschlag betrug 5 %.

In der Glasindustrie hat die Einführung der Regenerativ-Gasöfen insbesondere einzelnen Zweigen, welche Massenartikel wie Tafelglas, Flaschen u. s. w. erzeugen, den Übergang zum Großbetrieb ermöglicht und damit auch zum Teil die Vorbedingungen für die Kartellbildung gegeben. Wir finden deshalb einen Verein deutscher Spiegelglasfabriken in Köln, welcher dem internationalen Kartell angehört, und einen Verband schlesisch-lausitzer Tafelglashütten. Die Vereinigung deutscher Flaschenfabriken in Hamburg ist ein Arbeitskartell, welches hauptsächlich die Abwehr unberechtigter Forderungen und ungesetzlicher Übergriffe der Arbeiter bezweckt. Dagegen ist das Syndikat für Beleuchtungsglas ein höher organisiertes Kartell. Dasselbe wurde zuerst im Jahre 1898 unter dem Namen Vereinigte Glasfabriken in Dresden von ca. 38 Firmen begründet und besorgte den gemeinsamen Verkauf zu festgesetzten Preisen. Anfangs 1900 wurde das Kartell unter dem Namen Verband deutscher Glasfabrikanten der Beleuchtungsbranche in Görlitz reorganisiert.

In der Textilindustrie sind die Schwierigkeiten, welche einer durchgreifenden Organisation der Produktion und des Absatzes entgegenstehen, im allgemeinen sehr bedeutende. Die Zahl der Betriebe ist in den einzelnen Zweigen sehr groß und die geographische Verteilung derselben eine solche, daß eine Verständigung nicht leicht ist. Erst in den letzten Jahren hat die ungünstige Entwicklung der Rohstoffmärkte mehrfach den Anstoß zu Kartellversuchen gegeben. Die tatsächlich abgeschlossenen Vereinbarungen sind jedoch nur selten über eine bloße Regelung der Konditionen und der Preise oder über eine gemeinschaftliche Reduktion des Betriebes hinaus gediehen. So starke, auf einer Kontingentierung der Produktion und einer Zentralisierung des Verkaufes aufgebaute Kartelle, wie wir sie beispielsweise in der Montanindustrie verzeichnen, finden wir auf dem Gebiete der Textilindustrie sehr vereinzelt.

In der Baumwollindustrie war die Spinnerei in der Organisation am weitesten vorgegangen, weil sie zumeist durch Großbetriebe vertreten ist und ihr als Abnehmer vorwiegend große Industriefirmen (Webereien u. s. w.) gegenüberstehen. Der Verteilung der Industrie auf mehrere Produktionszentren wurde dadurch Rechnung getragen, daß selbständige Spinnerei-Verbände geschaffen wurden für die westdeutschen (M.-Gladbach), sächsischen (Chemnitz) und schlesischen, sowie nordbayerischen Spinner. Diese im Jahre 1899 ins Leben gerufenen Vereinigungen setzten es sich zur Aufgabe, durch eine interne Statistik genaue Übersichten über die Produktions- und Absatzverhältnisse, sowie über die Lagerbestände der einzelnen Fabriken zu gewinnen und gestützt darauf verlustlose Garnpreise durchzuführen. Bis zum September 1900 gelang eine Besserung der Preise; bei der folgenden sinkenden Konjunktur wurden die getroffenen Kartellvereinbarungen durch die einzelnen Teilnehmer so häufig umgangen und durchbrochen, daß im Frühjahr 1901 die Verbände aufgelöst werden mußten. Für die Vigognespinnerei, welche in Sachsen gegen 700.000 Spindeln (Werdau, Crimmitschau) umfaßt, besteht eine eigene Vereinigung sächsischer Vigognespinnereien. Im Jahre 1900 wurde in Stuttgart ein Verband deutscher Buntwebereien begründet, welchem sich Firmen mit etwa 140.000 Webstühlen anschlossen, um eine Regelung der Konditionen und eine Preiserhöhung durchzusetzen. Weiter besteht ein Syndikat der vereinigten Dochtfabriken.

Auf dem Gebiete der Wollindustrie hat namentlich der unerwartete Preissturz der Rohwolle im Jahre 1900, welcher durch gewagte Terminspekulationen auf den französischen Märkten für Kammgarn (Roubaix-Tourcoing) verursacht worden war, eine sehr ungünstige Geschäftslage herbeigeführt. Die Verluste der Elsässer Wollkämmereien und Kammgarnspinnereien wurden allein auf 16 Mill. Mark geschätzt. Die Konjunktur zwang zu einer gemeinsamen Betriebsreduktion, welche im Wege des Vereins deutscher Wollkämmer und Kammgarnspinner im Ausmaße von 20% der Erzeugung durchgeführt wurde. Seit dem Jahre 1898 haben auch die Tuchfabrikanten der Niederlausitz (Crimmitschau) und des Niederrheins (Aachen, Burtscheid) Versuche zur Erzielung einheitlicher Zahlungsbedingungen und Preisverhältnisse, sowie gleichmäßiger Behand-

lung der Musterlieferungen versucht. Als diese Bemühungen, zwischen sämtlichen deutschen Tuchfabrikanten eine Verständigung anzubahnen, gescheitert waren, bildete sich im Mai 1900 eine Vereinigung der Buckskin-, Kammgarn- und Cheviotfabriken des Industriebezirkes M.-Gladbach mit gleichen Zielen. Die Konkurrenz der anderen Industrieplätze, welche sich der von der Vereinigung kartellierten Artikel rasch bemächtigte und von der Kundschaft bevorzugt wurde, brachte jedoch die Vereinigung bald zum Scheitern. Anläßlich einer Preiserhöhung der Färbervereinigung kam ferner im Jahre 1901 ein Verein der sächsisch-thüringischen Wollwarenfabrikanten zustande. Ferner gibt es einen Verein westdeutscher Fabrikanten von Möbelstoffen und verwandten Artikeln, einen Verband deutscher Zanellafabriken u. s. w.

In der Leinenindustrie haben zunächst die Leinenspinner in Rheinland und Westfalen, später auch die in Sachsen und Schlesien in den Jahren 1900 und 1901 eine durchgreifende Produktionseinschränkung von 15 bis 20 % durch gemeinsames Vorgehen erzielt. In einer am 25. November 1901 in Berlin abgehaltenen, beinahe vollzählig besuchten Versammlung der deutschen Flachsspinner wurde beschlossen, die um diese Zeit bestehende Betriebseinschränkung von ca. $16^2/_3$ % auf weitere 3 Monate beizubehalten. Eine Betriebsreduktion war auch der Zweck des Ende Dezember 1900 gebildeten Verbands der westdeutschen Leinen-, Halbleinen- und Gebildwebereien.

Die Verarbeitung der Jute in Deutschland ist verhältnismäßig jungen Datums, denn die erste Weberei wurde im Jahre 1861 in Vechelde bei Braunschweig errichtet. Die Industrie, welche sich dann des vorteilhafteren Rohstoffbezuges wegen in der Nähe der Hafenstädte Hamburg und Bremen ansiedelte, vergrößerte sich jedoch überaus rasch und litt bald unter einer dauernden Überproduktion. Es entstand deshalb bereits im Jahre 1896 eine Vereinigung in dieser Branche, um eine Einschränkung der Erzeugung zu bewirken, aber nach drei Jahren wurde die Konvention wieder aufgelöst. Im Jahre 1901 wurde von 24 Firmen ein neuerlicher Verband deutscher Juteindustrieller geschaffen, welcher sich ebenfalls in der Hauptsache eine Betriebsreduktion zum Ziele gesetzt hat.

Auf dem Gebiete der Seidenindustrie sind einige Preis-

kartelle bekannt geworden, so die Konvention der niederrheinischen Sammetbandfabrikanten, Preiskonventionen für Nähseide u. s. w. In Barmen, dem Hauptsitze der Bandweberei, hat eine Anzahl kleinerer Gewerbetreibender im Jahre 1901 unter der Firma Verkaufsvereinigung Barmer Bandwebereien und Kurzwarenfabriken eine gemeinsame Verkaufsstelle errichtet.

In der Lederindustrie hat sich ein Mißverhältnis zwischen den Preisen des Rohstoffes und jenen des fertigen Leders herausgebildet, zumal diese Industrie bezüglich ihres Bedarfes an Häuten und Gerbstoffen vom Auslande, speziell von Amerika, abhängig ist, wo der Eigenbedarf an diesen Rohstoffen immer mehr zunimmt. Allen Syndikatsbestrebungen steht jedoch die Tatsache hinderlich im Wege, daß trotz der allgemeinen Entwicklung zum Fabriksbetrieb in Deutschland doch noch etwa 5400 selbständige Gerbereien mit zusammen 52.128 Arbeitern bestehen. Im Oktober 1899 wurde zwar von 12 norddeutschen Sohllederfabriken in Hamburg eine Preiskonvention für Sohlleder und Brandsohlleder vereinbart und gleichzeitig der Beschluß gefaßt, von einem Ankaufe neuer Häute aus den nächstfolgenden Schlachtungen am La Plata infolge der hohen Preise abzusehen, die Konkurrenz der außenstehenden Firmen verhinderte jedoch die beabsichtigte Preiserhöhung und brachte die Konvention zum Zusammenbruche. Der Verband der deutschen Schuh- und Schäftefabrikanten hat im Jahre 1899 ein Zirkular erlassen, in welchem er eine nicht näher bestimmte Preiserhöhung ankündigt. Im Jahre 1900 wurde in Frankfurt am Main ein zweiter Versuch gemacht, aber ebenfalls erfolglos. Der Zentralverein deutscher Kautschukwarenfabrikanten beabsichtigte im Dezember 1899 Mindestpreise für die einzelnen Kautschukwaren festzusetzen, mußte aber im Hinblick auf die Mannigfaltigkeit der Artikel und die Verschiedenheit der Preisstellung in den einzelnen Fabriken davon absehen und sich mit der allgemeinen Ankündigung eines Preisaufschlages bis zu 15 % begnügen. Die Wachs- und Ledertuchfabriken (Leipzig und Berlin) haben im Jahre 1900 ebenfalls eine Preisregulierung angebahnt. Am besten schien der Versuch den Linoleumfabriken zu glücken, weil man es da nur mit 9 größeren Firmen zu tun hatte. Der im Jahre 1900 begründete Verband deutscher Linoleumfabriken führte eine Preisregulierung des Artikels bis in die letzte Hand durch,

wurde aber nach einjährigem Bestand von einer Firma gesprengt.

Die Papierindustrie gibt in ihren modernen Halbfabrikaten, dem Holzschliff und der Cellulose, sehr günstige Kartellobjekte ab, weil da die Massenhaftigkeit der Produktion und die Gleichartigkeit des Artikels eine Zentralisierung des Verkaufes begünstigen. In Deutschland sind die rheinisch-westfälischen Holzschleifereien bereits im Jahre 1887 zu einer Preiskonvention zusammengetreten, die mehrfach erneuert, im Herbst 1890 jedoch aufgelöst wurde, um den Boden für einen engeren Zusammenschluß aller Produktionsgebiete vorzubereiten. Vom Herbst 1892 entstanden tatsächlich in kurzer Aufeinanderfolge vier Holzstoffsyndikate, nämlich das rheinisch-westfälische mit einer Verkaufsstelle in Köln, das sächsische und das schlesische mit einer Verkaufsstelle in Dresden, und das süddeutsche mit einer Verkaufsstelle in München; eine gemeinsame Vertretung dieser Syndikate wurde in dem Zentralverband deutscher Holzstofffabrikanten geschaffen. Neuestens hat sich der Verein deutscher Zellstofffabrikanten wiederholt mit der Frage beschäftigt, wie der Verkauf der Sulfitcellulose gemeinsam durchgeführt werden könnte. In der Erzeugung der Ganzfabrikate sind losere Vereinbarungen für ganz spezielle Artikel zustande gekommen, so das Preiskartell der Pergamentpapierfabriken (seit 1895), der Verein deutscher Pappenfabrikanten u. s. w. Die Tapetenindustrie, welche frühzeitig in eine Überproduktion geriet, vereinte sich bereits im Jahre 1889 in dem Verein deutscher Tapetenfabrikanten zu einem Kartell.

Einige hervorragende Kartelle finden wir in den einzelnen Zweigen der Nahrungsmittelindustrie. Die Molkereiindustrie, welche sich auf genossenschaftlicher Grundlage vielfach die Vorteile des Großbetriebes angeeignet hat, zeigt vorläufig nur einzelne Ansätze, wie z. B. den Verkaufsverband norddeutscher Molkereien. Auch die Mühlenindustrie hat stellenweise Einigungsversuche unternommen. Am 12. Dezember 1898 wurde von 34 Mühlenbetrieben die Müller-Ein- und Verkaufsvereinigung in Düsseldorf ins Leben gerufen, welche sich mit dem gemeinschaftlichen Verkauf der Mühlenabfälle, insbesondere von Roggen- und Weizenkleie befaßt. In Mannheim hat sich Ende 1900 eine Vereinigung süddeutscher Handelsmühlen und in Berlin ein Verein deutscher Handels-

müller gebildet, vorläufig nur zum Zwecke der Erzielung einheitlicher Verkaufs- und Zahlungsbedingungen. Im Jahre 1900 wurde begründet eine Vereinigung der Kakes- und Biskuitfabrikanten Deutschlands und im Jahre 1901 ein Verkaufskartell der Reismühlen in Bremen. Ein interessantes Konditionenkartell stellt die Konvention der Kakao- und Schokoladenfabrikanten dar. Im Jahre 1900 erfolgte die Konstituierung des deutschen Zuckerkartells, nachdem es gelungen war, über 98 % der gesamten deutschen Zuckerproduktion zusammenzuschließen. Eine sehr rege Tätigkeit entfaltet die Zentrale für Spiritusverwertung, G. m. b. H., welche im Jahre 1899 von 66 Firmen mit 72 Fabriken und einer Produktionsfähigkeit von 200 Mill. l gereinigten Spiritus geschaffen wurde. Am 27. Juli 1900 bildete sich eine Vereinigung deutscher Preßhefefabrikanten, ferner besteht eine Konvention unter den Berliner Aktienbierbrauereien u. s. w.

Die chemische Industrie in Deutschland verdankt ihren Aufschwung und ihre führende Stellung in der Weltproduktion zum großen Teil den im Jahre 1843 aufgefundenen großen Lagern von Abraumsalzen (Chlorkalium) in Staßfurt. Nach Aufhebung des Salzmonopols (1868) entstand daselbst ein ausgedehnter Bergbau auf Kainit und andere Kalisalze, welcher heute 2½ Milliarden t im Werte von 320 Mill. Mark fördert. Die Produktion war bereits anfangs der 70er Jahre dem Bedarfe weit vorausgeeilt, die partiellen Konventionen, welche in den Jahren 1879 bis 1883 geschlossen wurden, waren jedoch nur von kurzer Dauer. Erst am 10. Dezember 1883 kam es zu einer Einigung sämtlicher Besitzer und zur Schaffung des großen Verkaufssyndikates der Kaliwerke in Leopoldshall-Staßfurt, welches im Jahre 1888 weiter ausgestaltet und auf 10 Jahre erneuert wurde. Im Jahre 1895 wurde in Bochum die deutsche Ammoniakverkaufsvereinigung gebildet, gegenüber welcher sich die angeschlossenen Etablissements auf 5 Jahre verpflichteten, alle Ammoniakerzeugnisse gemeinsam zum Verkaufe zu bringen. Nach diesem Vorbilde entstand im Jahre 1898 die westdeutsche Benzolverkaufsvereinigung, welche den Verkauf sämtlicher Erzeugnisse an Benzolen und an Toluol zentralisierte. In der Seifenindustrie überwiegen noch die Mittelbetriebe, weshalb nur provinzielle Preiskartelle für Hausseife zustande gekommen sind, wie die am 1. Januar 1900 ins Leben getretene Vereinigung der Seifen-

fabrikanten Berlins und der Provinz Brandenburg (mit 34 Firmen gegen 8 Outsiders) und die Vereinigung der Seifenfabrikanten von Rheinland, Westfalen und Nordwestdeutschland. Ferner bestehen eine Vereinigung der Stearin- und Paraffinkerzenfabrikanten, eine Vereinignng der Fett- und Ölwarenfabrikanten in Berlin, eine Konvention der nordwestdeutschen Leinölfabrikanten, ein Verband deutscher Lackfabrikanten mit mehr als 70 Firmen u. s. w. Die Gewinnung flüssiger Kohlensäure, welche zuerst im Jahre 1879 gelungen ist, wuchs rasch zu einer bedeutenden Industrie heran, welche heute bereits 42 Werke mit einem Gesamtkapital von ca. 35 Mill. Mark beschäftigt. Diese Werke vereinigten sich Ende des Jahres 1900 zum Kohlensäure-Verkaufsverein in Berlin. Im Jahre 1900 haben 24 Firmen, welche Sicherheitszündhölzchen erzeugen und etwa 9/10 der deutschen Gesamtproduktion repräsentieren, ein Konditionen- und Preiskartell geschlossen, welches bis Ende 1902 verlängert wurde.

Rußland.

Ein lehrreiches Bild für die Entwicklung des Kartellwesens bietet uns Rußland. Die russische Industrie weist in den letzten Jahrzehnten ein fast amerikanisches Wachstum auf und scheint dabei hauptsächlich von folgenden Umständen begünstigt worden zu sein. Vor allem verfügt das Land selbst über einen ungeheuren Reichtum an Rohstoffen gerade für die maßgebendsten Industrien, nämlich für die Eisen- und Textilindustrie; fast alle Jahre werden zahlreiche neue Erzlager entdeckt, Kohle liefern fünf mächtige Produktionsgebiete; auf die Bedeutung des Naphthavorkommens braucht nur hingewiesen zu werden; Flachs und Hanf werden in großen Mengen exportiert, und sogar die rohe Baumwolle wird im Reiche selbst gebaut. Die heimische Bevölkerung wäre zu arm gewesen, um diese Schätze zu heben, aber da kam das ausländische Kapital zu Hilfe; es wurde erhoben, daß am 1. Januar 1899 in Rußland allein 195 belgische Unternehmungen mit einem Grundkapitale von 340 Mill. Franks arbeiteten. Der ausgiebige Zollschutz aller im Inlande produzierbaren Artikel hielt die fremde Konkurrenz wirksam ab, und schließlich darf nicht vergessen werden, daß ein riesiger und in seiner Aufnahmefähigkeit rasch steigender innerer Markt vorhanden ist, denn das russische Reich ist vierzigmal so groß als

Öſterreich-Ungarn. Die Produktionsziffern der letzten Zeit müſſen geradezu Staunen erregen. Die Ausbeute an Steinkohlen iſt in den fünf Jahren von 1896 bis 1900 von 570 auf 985 Mill. Pud, alſo um 73 %, im Donezbecken allein um 122 % geſtiegen, die Produktion in Gußeiſen vermehrte ſich in derſelben Zeit von 97 auf 176 Mill. Pud (= 82 %), die Naphtaproduktion verdoppelte ſich in ſieben Jahren (1894 : 297, 1900 : 600 Mill. Pud), die Zahl der Baumwollſpindeln ſtieg von 300.000 im Jahre 1843 auf 3 Mill. im Jahre 1882 und mehr als 6 Mill. im Jahre 1900 u. ſ. w. Dieſer phänomenale Aufſchwung iſt nun, wenn auch vorübergehend, ſo doch jäh und fühlbar unterbrochen worden. Die allgemeine europäiſche Geldverteuerung hatte zur Folge, daß ſich der Zufluß des ausländiſchen Kapitals verminderte; dadurch wurde nicht nur die Gründungstätigkeit gehemmt, ſondern es litten auch die beſtehenden Unternehmungen, welche früher in Überſchätzung ihrer finanziellen Kraft alles Geld in Grundkomplexen, Fabriksanlagen, Maſchinen und dergl. immobiliſiert hatten, Mangel an den nötigen Betriebsfonds. Dazu kam noch, daß in den Jahren 1898 und 1899, zum Teil auch 1900 große Mißernten eingetreten waren, die in einzelnen Teilen des Landes eine wirkliche Hungersnot verurſachten, und bei dem Umſtande, daß noch 87½ % der Geſamtbevölkerung auf die Landbewohner entfallen, die Kaufkraft für die Maſſenfabrikate in bedeutendem Maße beeinträchtigen mußten. So iſt es denn erklärlich, daß die Kartellbildung, die allerdings auch ſchon in den vorangegangenen Jahren Anſätze zeigt, in den letzten Jahren raſche Fortſchritte gemacht hat.

Was nun die einzelnen ruſſiſchen Kartelle anbelangt, ſo iſt zunächſt das Syndikat der Kohleninduſtriellen in Ruſſiſch-Polen zu erwähnen, welches in den letzten Jahren wiederholt die Produktion vermindert und die Zufuhren auf die Konſumtionsmärkte eingeſchränkt hat, um die Preiſe auf eine beſtimmte Höhe zu bringen. Die näheren Details waren leider nicht in Erfahrung zu bringen. Tatſache iſt jedoch, daß dieſes Kohlengebiet im Verhältnis zu den anderen eine nur ſehr geringe Produktionsſteigerung aufweiſt. Steinkohle wird in Rußland in fünf großen Rayons gewonnen; in Südrußland (Donezbaſſin), auf welches mehr als die Hälfte der Geſamtausbeute entfällt, dann im Zartum Polen (Dabrowaer Rayon), im Ural, im Moskauer Rayon und im Kaukaſus. In den letzten fünf Jahren ſtieg die Produktion in Südrußland um 122 %, im Kaukaſus

um 88, im Moskauer Rayon um 78, in Russisch-Polen um 12 und im Ural um 0%. Vom Ural müssen wir absehen, weil dort die Kohlengewinnung wegen der Isolierung der Steinkohlenlager, der hohen Transportkosten und der niederen Qualität des Produktes nicht lohnt. In Russisch-Polen dagegen zeigt sich eine so geringe Zunahme, obwohl die Kohlengruben daselbst einen ständigen und großen Abnehmer in der hochentwickelten Lodzer Industrie besitzen. Gerade dieser Umstand scheint jedoch die Kartellierung begünstigt zu haben. Übrigens haben die Lodzer Industriellen seinerzeit ein Gegenkartell gebildet und den Bezug ausländischer Kohle eingeleitet, um sich von dem Preisdiktat der Kohlenwerke zu befreien. Gelegentlich der Kohlenkrisis 1899/1900 hat die Regierung drakonische Maßnahmen ergriffen, um eine Preisermäßigung zu erwirken. Die obersten Verwaltungsbehörden erließen einen Befehl, durch welchen den Warschauer Kohlenhändlern bei strenger Strafe verboten wurde, die Kohle im Detailhandel teuerer als 1.5—1.20 Rubel per Korzec abzugeben, obwohl vor Erlassung dieses Befehles ein Preis von 2 Rubeln bezahlt werden mußte. Später wurden die offiziellen Maximalpreise auf 1.30—1.35 per Korzec erhöht. Die Warschauer Stadtverwaltung setzte ein Kohlenkomitee ein, welches schlesische Kohle beziehen sollte, den Zweck aber nur teilweise erreichte. Den Bahnen wurde für die Einfuhr ausländischer Kohlen für den eigenen Bedarf Zollfreiheit zugestanden. Obwohl sich diese Maßnahmen nicht so sehr gegen das Kartell, als vielmehr gegen die Kohlenteuerung richteten, so sind sie doch auch unter diesem Gesichtspunkte interessant.

Auf dem Gebiete der Eisen- und Maschinenindustrie sind nur noch vereinzelte Kartellversuche zu bemerken. Anfangs 1902 hielten die Vertreter sämtlicher Hüttenwerke Südrußlands in St. Petersburg eine Versammlung ab, um über die Gründung einer gemeinsamen Verkaufsstelle für Roheisen zu beraten. Dieselbe wurde auch von 16 Gesellschaften mit einer Jahreserzeugung von 18.8 Mill. Pud Gußeisen und 46.9 Mill. Pud Sorteneisen unter der Firma „Erste russische Aktiengesellschaft für den Handel mit metallurgischen Erzeugnissen" begründet. Ferner schlossen im Jahre 1886 5 Drahtstiftenfabriken des Weichselgouvernements eine Konvention, die jedoch infolge von Mißhelligkeiten unter den Teilnehmern wieder in Auflösung begriffen sein soll. Die Schienenwalzwerke und Waggon-

fabriken haben ihre Anteile bei öffentlichen Lieferungen für die Eisenbahnen geregelt. Ferner besteht ein Kontingentierungsübereinkommen für Röhrenwalzwerke, welchem 5 Firmen angehören. Die Lampenfabrikanten in Warschau, denen sich später auch die von Petersburg und Moskau anschlossen, verfügen über ein Syndikat (Union der Lampenfabrikanten), welches sich hauptsächlich die Verdrängung der ausländischen Konkurrenz zum Ziele gesetzt haben soll. Anfangs 1902 haben die Maschinenfabriken in Charkow ein Kartell behufs Einschränkung der Produktion und einheitlicher Festsetzung der Preise gebildet.

Aus der Stein- und Glasindustrie ist namentlich das Cementkartell hervorzuheben. Die ziemlich rege Bauspekulation in Russisch-Polen war im Jahre 1899 plötzlich zum Stillstande gekommen und zog die Cementindustrie in Mitleidenschaft. Der tatsächliche Absatz erreichte nur 62 % der Produktion. Die Cementfabriken suchten sich zu einem Syndikat zu vereinigen, die ungleiche Kapitalskraft und die sehr verschiedenartigen Absatzverhältnisse der einzelnen Etablissements verhinderten jedoch eine allgemeine Einigung. Es errichteten nunmehr im ersten Halbjahre 1900 4 größere Fabriken ein Zentralverkaufsbureau in Warschau, welches für die vereinigten Fabriken alle Bestellungen entgegenzunehmen und auf die Teilnehmer nach ihrer Leistungsfähigkeit und nach der Preislage ihres Produktes zu verteilen hatte. Im Laufe des Jahres schlossen sich noch einige Fabriken an. Dem Zentralbureau gelang es, die Cementpreise zunächst von 3 auf 3.20—3.30 Rubel per Faß (160 kg) zu heben; mit dem Eintritt des Herbstes fielen jedoch die Preise wieder bis auf 2.75 Rubel, so daß einzelne Unternehmungen ihren Betrieb gänzlich einstellen mußten. Am 25. Januar 1890 hatten 14 Warschauer Ziegeleien ein lokales Verkaufskartell begründet, welches sich jedoch nach einjährigem Bestande infolge der zwischen den Kontrahenten aufgetretenen Differenzen wieder auflösen mußte. Im Jahre 1901 wurden unter den 4 maßgebenden russischen Spiegelfabriken Beratungen gepflogen, welche zunächst eine Fusionierung zum Ziele hatten, später jedoch auf ein Rayonierungskartell durch Teilung des Marktes hinausliefen; ein Erfolg wurde noch nicht erreicht.

Die russische Textilindustrie kam im Jahre 1900 in eine kritische Situation, da der durch mehrjährige Mißernten und die

Finanzkrise verursachte schlechte Geschäftsgang mit einer Verteuerung der Rohstoffe und des Brennmaterials zusammentraf. Zunächst litt die Baumwollindustrie, welche, wie dies die nachstehenden Ziffern zeigen, im letzten Jahrzehnt einen ungeheueren Aufschwung im Vergleich zu anderen Ländern genommen hat:

	Gesamtspindelzahl in Tausenden:			
	1890	1899	Total-Zuwachs	Zuwachs um Prozent
England	43.750	45.400	1.650	2.8
Europäischer Kontinent .	24.375	32.500	8.125	33.3
Vereinigte Staaten . . .	14.405	18.100	3.695	25.6
Indien	3.274	4.728	1.454	44.4
Total	85.804	100.728	14.924	17.4
Rußland	3.457	6.091	2.634	76.2

Im Jahre 1900 wurden nicht weniger als 16 Mill. Pud Baumwolle (5 Mill. inländische und 11 Mill. ausländische) verarbeitet. Um dem plötzlich eingetretenen Mißverhältnis zwischen Produktion und Konsum zu begegnen, traten die größeren Baumwollspinnereien des Moskauer Industriebezirkes mit gleichartigen Firmen in Warschau, Lodz u. s. w. in Verhandlung, um eine Vereinigung der Baumwollgarnspinnereien zu schaffen, welche nicht bloß die Garnpreise, sondern auch die Produktion regeln sollte. Tatsächlich hatte dieses Übereinkommen die Wirkung, daß durch Außerbetriebsetzung einer größeren Spindelanzahl die Überproduktion verschwand, dagegen sollen die kartellierten Minimalpreise durch Fingierung alter Schlüsse mit Händlern und Fabrikanten vielfach umgangen worden sein. In der Leinenindustrie wurde ein Syndikat der St. Petersburger Leinenindustriellen gebildet, welches ebenfalls mit den Firmen in Russisch-Polen Fühlung nahm, um die Bildung eines alle Leinenwarenfabriken umfassenden Syndikates anzustreben. Die Juteindustrie ist im Lande durch 12 Fabriken vertreten, welche eine Jahresproduktion von 6—7 Mill. Rubel aufweisen. Die Überproduktion in dieser Industrie hatte eine solche Preisschleuderei zur Folge, daß die meisten Fabriken mit Verlust arbeiteten. Infolgedessen wurde im Januar 1901 ein Syndikat der Jutefabriken ins Leben gerufen, welches den gemeinsamen Verkauf der Erzeugnisse, namentlich der Jutesäcke, zu den vom Syndikatskomitee periodisch festgesetzten Preisen besorgt.

Unter den Papierfabriken wurde anfangs 1901 eine Vereinbarung geschlossen, um eine Steigerung der Papierpreise

um 10 % herbeizuführen. In einer zu St. Petersburg abgehaltenen Konferenz wurden überdies alle Fabriken des Reiches in sechs Rayons eingeteilt: den St. Petersburger, Moskauer, Baltischen, Weichsel-, Südwest- und Nordrayon; die Vertreter aller Rayons sollen sich allmonatlich in St. Petersburg versammeln, wo sich das ständige Bureau befindet. Ferner gibt es Syndikate der Zündhölzchenfabrikanten zur Erhöhung der Preise, der Fabrikanten von Möbeln aus gebogenem Holze in Russisch-Polen mit einem gemeinsamen Verkaufsbureau, der Leimfabrikanten (14 Firmen), um die Produktion und die Preise des Rohmateriales zu regeln, der südwestrussischen Stärkefabrikanten zur Normierung der Preise, der elektrischen Beleuchtungsgesellschaften in St. Petersburg zur Regelung der Preise u. s. w.

Den hochinteressanten Versuch eines Kartells unter Mitwirkung des Staates zeigt uns das russische Zuckerkartell. Als Ende 1885 trotz der offenen und versteckten Exportprämien der Regierung die Zuckerindustrie in eine heftige Krise geriet, verlangten die Industriellen auf einem Kongreß in St. Petersburg, daß die Regierung durch Steuerdifferenzierung oder ähnliche Zwangsmittel die Jahresproduktion entsprechend dem inneren Konsum auf 19 Mill. Pud festsetzen und dieses Quantum auf die einzelnen Fabriken nach der durchschnittlichen Produktion der letzten 5 Jahre verteilen solle. Als die Regierung auf diese Vorschläge nicht einging, schlossen die Fabriken am 28. April (10. Mai) 1887 einen Vertrag, in welchem sie sich gegenseitig verpflichteten, einen Teil ihrer Jahresproduktion zu exportieren, um den inneren Markt zu entlasten. Für die Campagne 1886/7 wurde das obligatorische Exportquantum mit 25 % der Produktion bestimmt. Eine Kommission von 22 Vertretern sollte alle weiteren Maßnahmen über Sistierung, Einschränkung und Wiederaufnahme des Exportes je nach den geschäftlichen Konjunkturen verfügen. Der Vertrag wurde im Jahre 1888 und im Jahre 1890 bis zum 1. September 1895 verlängert. Bei Begründung dieses Kartells (der sog. Normirowka) gehörten ihm von 219 bestehenden Zuckerfabriken 171 an, zum Schlusse standen 201 Teilnehmern 22 Außenseiter gegenüber. Obwohl die Produktion der letzteren gegenüber der Gesamtproduktion der kartellierten Fabriken nicht bedeutend war, so übte sie doch auf die Preisbildung einen nachteiligen Einfluß aus. Dieser Umstand, sowie Meinungs-

differenzen unter den Teilnehmern führten zur Auflösung des Syndikates. Daraufhin regelte aber die russische Regierung selbst die Produktion und stellte somit das Kartell unter staatliche Ägide. Durch kaiserlichen Ukas vom 20. November 1895 wurde die Zuckerproduktion des Inlandes kontingentiert. Der Finanzminister bestimmt zuerst jenes Zuckerquantum, welches auf den inneren Märkten zum Verkauf gebracht werden darf und zugleich den Maximalverkaufspreis (sog. Ministerialpreis). Zweitens wird der sogenannte „unantastbare Vorrat“ ausgeschieden, welcher nur auf Anordnung des Finanzministers für den Fall, als sich das für den inländischen Konsum berechnete Quantum zu klein erweisen sollte, ganz oder teilweise zum Verkauf gebracht werden darf. Der dritte Teil der Produktion, der sog. „freie Vorrat“, muß exportiert oder auf Lager gehalten und in die nächste Campagne hinübergenommen werden, widrigenfalls er eine doppelte Verbrauchssteuer (1.75 Rubel per Pud) zu entrichten hätte. Da die Inlandspreise hochgehalten werden, der Anteil am inländischen Konsum aber von der Gesamtproduktion einer Fabrik abhängt, so bemüht sich natürlich jede Fabrik, den Export selbst mit Verlustpreisen zu pflegen, weil sie durch den erhöhten Ertrag des Inlandsverkaufes eine versteckte Exportprämie erhält.

Ein eigenartiges Kartell besaß bis vor kurzem auch die russische Petroleumindustrie. Der Weltbedarf an Naphthaprodukten wird auf 42 Mill. Meterzentner geschätzt; dazu liefern die Vereinigten Staaten von Amerika etwa 28, Rußland etwa 12 und alle übrigen Länder etwa 2 Mill. Meterzentner. Diese hervorragende Stellung Rußlands in der Weltproduktion erscheint noch dadurch gefestigt, daß sich die Naphthagewinnung auf einer verhältnismäßig kleinen Fläche, der Insel Apscheron, zusammengedrängt und heute noch von ihrer Maximalausdehnung weit entfernt ist. Die Produktion hat sich in Rußland verhältnismäßig spät entwickelt, weil sie früher von der Regierung ausschließlich an einen einzigen Pächter vergeben wurde; erst im Jahre 1872 wurden die naphthaführenden Kronländereien in Parzellen von 10 Dessjätinen an den Meistbietenden verkauft. Im Jahre 1874 wurde die große Raffinerie der Gebrüder Nobel begründet, welcher später andere Unternehmungen folgten. Die rasch aufstrebende russische Petroleumindustrie begegnete jedoch auf dem Weltmarkte einem gefährlichen Mitbewerber, nämlich dem im Jahre 1882 gebildeten amerikanischen Standard Oil Trust. Unter dem Drucke

dieser wohlorganisierten Konkurrenz war bereits im Jahre 1886 unter Führung der Naphthaproduktionsgesellschaft vorm. Gebrüder Nobel ein Syndikat begründet worden. Als sich die Krise im Jahre 1891 verschärfte, wurden auf einer breiteren Basis Kartellverhandlungen gepflogen. Es kam zunächst am 1./13. Februar 1893 zu einem zweiten Syndikat in Rostow mit Rothschild an der Spitze, welches dann im Oktober desselben Jahres mit dem Nobelschen Syndikat sich über die Begrenzung der gegenseitigen Interessensphäre einigte, und zugleich auch mit dem Standard Oil Trust eine Vereinbarung über die Konkurrenz auf dem Weltmarkte traf. Der Verkauf von Petroleum an das Ausland wurde nunmehr gemeinsam durch ein fünfgliedriges Komitee besorgt. Die Teilnahme des Finanzministeriums machte das Kartell zu einer mehr offiziellen Vereinbarung. Als der Vertrag im Jahre 1898 ablief, zerfiel jedoch das Syndikat.

Auch auf dem Gebiete des Versicherungs- und Transportwesens begegnen wir einzelnen Kartellen. Das Syndikat der russischen Feuerversicherungsgesellschaften ist sogar das älteste Kartell, weil eine Konvention zur gegenseitigen Festsetzung des Generaltarifes bereits im Jahre 1877 abgeschlossen wurde. Im Jahre 1882 wurde dasselbe reorganisiert und soll eine Verteuerung der Versicherungsprämien bewirkt haben, welche für städtische Objekte 60, für ländliche und Fabriketablissements 50 % beträgt. Weiter besteht ein Kartell der in Baumwolltransporten konkurrierenden Eisenbahngesellschaften zum Zwecke einer proportionellen Aufteilung der Baumwollfrachten aus Asien.

Frankreich.

In Frankreich ist die Zahl der Kartelle keineswegs so klein, als man nach den spärlichen Mitteilungen hierüber bisher geglaubt hat. Die scharfe Bestimmung des Art. 419 des Code pénal hat nicht die Kartelle, wohl aber deren Publizität verhindert. In der neueren Spruchpraxis der französischen Gerichte ist der Artikel verschieden interpretiert worden, indem die einen seine Verfügung lediglich auf Lebensmittel, die anderen auf alle Waren (par réunion ou coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée) bezogen; zu Beginn der Syndikatsbildung waren jedoch einige Kartelle gewaltsam unterdrückt worden (1838 das Kartell der Sodafabrikanten in Marseille, 1840 die Tarifkonvention der Unternehmungen für

den Landtransport und die Vereinbarung der See-Assekuranzgesellschaften, 1852 das Kohlenkartell u. s. w.). Daraus ist eine Unsicherheit entstanden, welche die Nachforschungen über die Kartellbewegung in Frankreich sehr erschwert. Die Anfänge dieser Bewegung gehen bis in die Vierzigerjahre zurück; eine ziemlich allgemeine wurde sie aber erst in den zwei letzten Decennien, als die französische Produktion durch die Ausfälle im Handel nach überseeischen Gebieten und durch das Vordringen der deutschen Industrie auf dem europäischen Kontinent in eine bedrängte Lage geriet.

Eines der ersten Kartelle entstand in dem Kohlenbecken der Loire, wo sich die Kohlengewinnung auf eine große Zahl von Unternehmungen zersplitterte. Im Jahre 1842 bildete sich zunächst die Société charbonnière de la Loire, welche im Jahre 1844 durch die auf festerer Basis organisierte Compagnie générale de la Loire ersetzt wurde. Dieselbe vereinigte ca. 82 % der Gesamtförderung des Loire-Beckens, indem sie die Produktion kontingentierte und den Verkauf gemeinsam regelte. Ein Dekret vom 24. Oktober 1852 unterdrückte aber das Kartell, und seither scheint es höchstens zu partiellen Vereinigungen gekommen zu sein.

Die Salinen im Osten haben im Jahre 1863 gemeinsame Verkaufsbureaus in Nancy und Paris errichtet und ihre Vereinbarung bereits dreimal auf je zehn Jahre erneuert. Das Beispiel wurde auch von den anderen französischen Salinen nachgeahmt.

In der Eisenindustrie bestehen mehrere Syndikate für die einzelnen Artikel, so für Träger, für Stahlschienen, für Eisendraht, für Drahtstifte, für Bleche, für gußeiserne Röhren, für Hufeisen, für Wagenachsen u. s. w. Das umfassendste ist das Trägerkartell, welches von den Eisenwerken des Nord-Centre im Jahre 1892 gebildet wurde, sich im Jahre 1894 auch auf die Werke im Osten erstreckte und in seiner Hauptsache eine Teilung der Absatzgebiete verfolgt. Das älteste Kartell ist das im Jahre 1876 ins Leben gerufene Comptoir de Longwy[1]), ein Verkaufskartell für Eisengußwaren, welchem 13 der größten Eisenwerke angehören; dasselbe wurde von fünf zu fünf Jahren erneuert.

---

[1]) Rousiers, a. a. O., S. 198 ff.

In der französischen Textilindustrie hat die kritische Geschäftslage der allerletzten Zeit vielfache Kartellversuche gezeitigt, namentlich in der Form von Betriebseinschränkungen. Die Baumwollindustriellen der Departements Meurthe et Moselle und Haute-Saône, sowie des Territoriums von Belfort haben am 12. Mai 1901 in einer Versammlung zu Epinal beschlossen, die Produktion vom 15. Mai ab um einen Tag per Woche (und zwar am Samstag) zu kürzen. Das Syndikat der Flachs-, Hanf- und Wergspinner in Lille hat mit Berufung auf das Mißverhältnis im Preise des rohen Flachses und der Garne beschlossen, vom 15. April bis 15. September 1901 an einem Tage in der Woche die Arbeit ruhen zu lassen, doch wurde auch ein anderer Modus der Produktionseinschränkung offen gelassen. Die riesigen Verluste durch den Zusammenbruch des Terminmarktes in Kammzug haben auch den französischen Kammgarnspinnereien von Reims, Fourmies und Roubaix-Tourcoing den Gedanken einer engeren Vereinigung nahe gelegt. Die hochentwickelte Spitzenindustrie von Calais, welche etwa 50 große Fabriken mit ca. 30000 Arbeitern und einer Produktion von 60 bis 55 Mill. Frank aufweist, ist im Jahre 1898 an die Schaffung eines großen Verkaufshauses für den Export geschritten.

In der Stein-, Ton- und Glasindustrie sind nur vereinzelte Kartelle zu verzeichnen. Die Gewinnung der Ockererde ist Gegenstand eines Trusts geworden, welcher sich im Jahre 1901 mit einem Kapital von 5 Mill. Frank gebildet hat. Der Hauptsitz dieser Industrie befindet sich in den Departements Yonne und Vaucluse, welche im Jahre 1899 mehr als 22 Mill. kg Ocker nach dem Auslande exportierten. Die daselbst befindlichen Unternehmungen hatten in einem erbitterten Konkurrenzkampfe die Preise für einzelne Qualitäten bis um 75 bis 80 % herabgedrückt; die Trustbildung hatte sofort eine Preissteigerung von 15 % zur Folge. Ein bloßes Kartell besteht unter den Fabrikanten von Fayence, ferner unter den Fabrikanten für Champagnerflaschen, welches eine Konzentration der Industrie auf 9 Fabriken (von 14) und eine Verbilligung des Betriebes zur Folge hatte. Auch unter den Ziegeleien scheinen lokale Vereinigungen zu bestehen.

Auf dem Gebiete der chemischen Industrie sind mehrere Artikel, teils innerhalb Frankreichs, teils international, kartelliert,

so Jod, Soda, Bleiweiß, Kunstdünger, Schwefelsäure, Chlorprodukte u. s. w. Durch Prämiierung der Minderproduktion suchte das im Jahre 1891 begründete Syndikat der Fabrikanten für Kerzen und Stearin eine Regelung zu erzielen; dasselbe löste sich jedoch bald wieder auf. Die Petroleumraffinerien, welche durchweg auf ausländisches Rohöl angewiesen sind und für ihre Veredlung einen hohen Zollschutz genießen, sind über das ganze Land kartelliert.

Die Kartellierung in der Zuckerindustrie wurde wie überall durch die staatliche Förderung und Kontrolle, außerdem aber durch die große Konzentration begünstigt, weil die größten französischen Fabriken in der Umgebung von Paris liegen. Das Syndikat wurde im Jahre 1883 ins Leben gerufen.

Außerdem besteht ein Kartell der Lebens- und Feuerversicherungsgesellschaften behufs Erstellung gleichartiger Prämientarife auf Grund einer gemeinschaftlich aufgestellten Mortalitäts- und Brandschadenstatistik.

Schweiz.

In der Schweiz hat sich das Kartellwesen weniger eingelebt, weil die Produktions- und Absatzverhältnisse daselbst wesentlich verschieden sind von denen der anderen Länder. Die ungünstigen Bodenverhältnisse haben den schweizerischen Gewerbfleiß hauptsächlich auf Industriezweige gedrängt, bei welchen mehr der Arbeitsaufwand als das Materialquantum den Wert der verfertigten Ware bestimmt, wie z. B. die Stickereiindustrie, Seidenindustrie, Uhrenfabrikation, Bijouteriewarenerzeugung, Strohflechterei u. s. w. In diesen Zweigen hat sich aber die Produktion so hoch entfaltet, daß sie sich die mannigfaltigsten Exportwege geschaffen und zum Teile eine beherrschende Stellung auf dem Weltmarkte erlangt hat. Von der Erzeugung der schweizerischen Textilindustrie bleibt nur etwa $1/6$ im Lande selbst, $5/6$ gehen ins Ausland. Von den im Lande verfertigten Taschenuhren werden nicht weniger als 86 % exportiert. Diese Stärke und Vielseitigkeit im Exporte hat die Notwendigkeit und Möglichkeit der Kartelle wenig hervortreten lassen. Wir finden nur einige Preis- und Konditionenkartelle.

Da wären zunächst die Vereinigungen in der Mühlenindustrie zu erwähnen, nämlich der Verband schweizerischer Müller mit dem Sitze in Zürich, der ostschweizerische

Müllerverband in Rorſchach und ähnliche Verbände in Bern und Genf. Der Zweck dieſer Verbände beſteht in einer Regelung der Mehlpreiſe. Ein Verband der ſchweizeriſchen Ziegelwerke bemüht ſich ebenfalls um die Einführung einheitlicher Preiſe und die Regelung der Abſatzverhältniſſe in der Branche. Im Jahre 1901 wurde unter der Firma Aktiengeſellſchaft der ſchweizeriſchen Kalkfabriken eine Verkaufsvereinigung gebildet, welche mit der Aktiengeſellſchaft der vereinigten ſchweizeriſchen Portlandcementfabriken in nähere Fühlung trat. Von beſonderem Intereſſe als Konditionenkartell iſt die Konvention der Seidenfärber in Zürich über die Chargierung der Seide.

Italien.

Die induſtrielle Entwicklung Italiens hatte hauptſächlich unter der Tatſache zu leiden, daß der Kohlenbedarf ausſchließlich im Auslande gedeckt werden mußte. Erſt in neueſter Zeit iſt durch die Ausnützung der reichlich vorhandenen Waſſerkräfte des Landes ein Aufſchwung bemerkbar.

Trotz der relativ geringen Ausdehnung der Induſtrie ſind doch die Kartelle nicht unbekannt geblieben. So haben die Eiſeninduſtriellen nach einem erbitterten Konkurrenzkampfe im Jahre 1896 ein Verkaufskartell geſchloſſen. Die zu dieſem Zwecke begründete Agenzia Commissionaria Metallurgica übernahm den kommiſſionsweiſen Verkauf von Eiſen- und Stahlfabrikaten an die Groſſiſten, hatte die einlaufenden Ordres nach Maßgabe der Beteiligungsquoten zu verteilen, ſowie die Preiſe zu normieren. Der Preis wird ſtatutengemäß derart beſtimmt, daß ſich die Geſtehungskoſten der ausländiſchen Ware inkluſive Zoll, Transport u. ſ. w. um mindeſtens 50 Centeſimi per Meterzentner höher ſtellen. Es wurde alſo für die Preisbeſtimmung die Auslandsparität als Baſis angenommen. Am 1. Januar 1900 wurde das Kartell als Agenzia Commissionaria Siderurgica Italiana auf weitere fünf Jahre erneuert.

Anfangs 1902 haben ſich die italieniſchen Fabrikanten von wollenen Tüchern vereinigt und ein gemeinſames Verkaufskomptoir in Mailand begründet.

Ferner haben ſich die Beſitzer der Marmorbrüche im Diſtrikte von Carrara, welche jährlich etwa 250000 t Marmor

in Blöcken und Platten absetzen, im Jahre 1902 zu einem Preiskartell vereinigt, nachdem die Produktionskosten durch Lohnsteigerungen und andere Umstände sich erheblich vergrößert hatten.

Belgien.

Belgien mit seiner mächtigen und konzentrierten Industrie weist ebenfalls einige mächtige Kartelle auf. So haben die Zuckerfabrikanten unter dem Titel Syndicat des Fabricants de sucre de Belgique im Jahre 1894 ein Kartell gebildet. Dasselbe stellt sich als ein Verkaufsbureau in der Form einer Aktiengesellschaft dar, deren Kapital 477 500 Frank (geteilt in 949 Aktien à 500 Frank) beträgt. Die Aktien wurden von den 58 Fabriken übernommen, welche dem Kartell angehören. Die Fabriken für Spiegelglas haben die führende Rolle in dem internationalen Kartell, von dem an anderer Stelle die Rede ist. Im Jahre 1899 wurde auch die Bildung eines Kartells der Baumwollspinner bekannt, welches seinen Sitz in Gent hat. Die Kohlenwerke besitzen ein Syndikat in Lüttich.

Spanien.

Über die Kartelle in Spanien war wenig zu erfahren, nur so viel konnte durch Umfragen bei Kaufleuten, Industriellen und Korporationen festgestellt werden, daß auch in Spanien für eine Reihe von Artikeln (Eisen, Glas, Metallkonstruktionen, Papier, Mehl, Salz, Chemikalien, Kohle u. s. w.) Kartelle bestehen. Die meisten derselben scheinen jedoch über die Regelung von Preisen und Zahlungsmodalitäten noch nicht hinausgegangen zu sein. Sehr aktuell ist die Kartellfrage speziell für die Zuckerindustrie geworden. Vor wenigen Jahren war Spanien ein bedeutendes Importland für Zucker, weil infolge der Begünstigungen für die Produkte der spanischen Kolonien eine eigene Zuckerindustrie nicht gut aufkommen konnte. Als die Philippinen an Nordamerika verloren gingen, nützten die wenigen vorhandenen Zuckerfabriken die Konjunktur aus, übten jedoch durch die großen Gewinne auf das Kapital einen mächtigen Anreiz aus. Im Jahre 1900 wurden nicht weniger als 15 neue Zuckerfabriken begründet; die Produktion wuchs infolgedessen weit über den Bedarf an. Um eine Regelung herbeizuführen, wurde im Oktober 1900 die Bildung eines Zuckersyndikates mit einem Kapital von 25 Mill. Pesetas ernstlich in Angriff genommen. Das ganze Produktionsgebiet

wurde in Regionen geteilt (Andalusien, Neucastilien, Altcastilien, León, Catalonien, Aragón, Asturien, Galicien, die baskischen Provinzen und Navarra), von denen jede für je 5 Fabriken ein Mitglied in den Verwaltungsrat entsenden sollte. Die Verschiedenheit in der Leistungsfähigkeit der einzelnen Fabriken, sowie Meinungsdifferenzen unter den Teilnehmern ließen es jedoch zu einem definitiven Abschluß dieses Vertrages nicht kommen. Die Verhältnisse verschlechterten sich aber noch mehr. Im Jahre 1901 gab es bereits mehr als 40 Rübenzuckerfabriken, welche 900.000 Meterzentner Zucker produzierten. Rechnet man die spanische Rohrzuckerproduktion von 250.000 Meterzentner hinzu, so gelangt man zu einer Ziffer, welche den Inlandskonsum in der Höhe von 850—900.000 Meterzentner beträchtlich übersteigt. Um dem Preissturz einen Damm zu setzen, wurde endlich im Dezember 1901 von den Rüben- und Rohrzuckerproduzenten ein Kartell geschlossen auf folgender Basis: 1. Einschränkung der Zuckerzirkulation auf den wirklichen Bedarf des Landes (ca. 80.000 t). 2. Verteilung dieses Quantums auf die einzelnen Fabriken nach ihrer Leistungsfähigkeit. 3. Feststellung der Leistungsfähigkeit durch eine besonders zu ernennende technische Kommission, gegen deren Beschlüsse Rekurs an den leitenden Ausschuß zulässig ist. 4. Innerhalb des Zuckerkontingentes volle Freiheit für die Fabrik in der Wahl der Typen und der Art des Verkaufs. 5. Abtretungsrecht jener Fabriken, welche das ihnen zugewiesene Quantum nicht erreichen, an ein anderes Etablissement. 6. Leitung durch einen Ausschuß. 7. Dauer des Vertrages auf 3 Jahre. 8. Verpflichtung jedes Produzenten, vor der Campagne die Zuckerbestände zu deklarieren, welche in Rechnung gebracht werden und das nächstjährige Verkaufskontingent vergrößern. 8. Pönale für jede Überschreitung des Kontingentes 5 Pesetas per Kilogramm.

Rumänien.

Rumänien mit seiner relativ sehr jungen Industrie sind Kartelle gleichfalls nicht mehr fremd. Vor allem besteht ein solches in der Petroleumindustrie, welche sich unter lebhafter Beteiligung des ausländischen Kapitals in den letzten Jahren sehr rasch entwickelt hat. In Rumänien bestehen derzeit etwa 50 Petroleumraffinerien, die größten darunter die der Gesellschaft Steana Romàna. Infolge steten Sinkens der Preise wurde im

Winter 1899/1900 unter den Raffinerien ein Preiskartell gebildet, welches unter dem Schutze eines exorbitant hohen Einfuhrzolles (15 Lei per 100 kg) den Preis für raffiniertes Petroleum von 8 auf 22 Lei per 100 kg hinaufsetzte. Die lebhaften Vorstellungen einer Handelskammer bewogen die Regierung, den Raffinerien eine Herabsetzung des Zolles anzudrohen, worauf die Preise auf ein niedrigeres Niveau herabgesetzt wurden. Die Preisentwicklung für raffiniertes Petroleum war im Durchschnitt (in Lei per 100 kg) folgende:

1895:	Sommer	12	Winter	13
1896:	„	8	„	13
1897:	„	8	„	12
1898:	„	8	„	11
1899:	„	7	„	10—22
1900:	„	8	„	7½
1901:	„	8	„	12

Anfangs 1902 wurden Beratungen wegen Schaffung eines gemeinsamen Verkaufsbureaus eingeleitet.

Weiter bestand unter den vier rumänischen Hohlglasfabriken, welche den Bedarf des Landes an billigen Glassorten fast vollständig decken, ein Kartell, welches jedoch im Juli 1901 wieder aufgelöst wurde.

Großbritannien.

Als Beweis für die Behauptung, daß Trusts und Kartelle das Ergebnis der Schutzzölle sind, wird England angeführt, wo die Industrie wegen der Zollfreiheit für ihre Erzeugnisse ein wenig günstiges Feld für Organisationsbestrebungen geboten hat. In Wahrheit liegen die Verhältnisse anders. Die englische Industrie brauchte so lange keine Trusts und Kartelle, als ihr infolge ihrer alten Überlegenheit die ganze Welt als Absatzgebiet offen stand. Durch die rasche Entwicklung der amerikanischen und deutschen Industrie ist jedoch auch die englische in eine bedrängte Lage gekommen und schreitet nun seit etwa fünf Jahren auf dem Wege der Organisierung rüstig vorwärts trotz der noch bestehenden Zollfreiheit. Die englischen Amalgamations, wie sie in der Regel genannt werden, ähneln mehr den amerikanischen Trusts, nur sind sie in bescheideneren Grenzen gehalten; Kartelle zeigen sich vorläufig nur vereinzelt.

Eine der ersten Amalgamations war der Zwirntrust, welcher im November 1897 unter der Firma English Sewing Cotton Co durch Vereinigung von 145 Baumwoll- und Leinenzwirnereien begründet wurde. Der Übernahmspreis für die Geschäfte betrug 1,728.615 £; das Kapital wurde mit 2.75 Mill. £ festgesetzt. Die sehr hohen Übernahmspreise haben auf die gegeschäftliche Entwicklung der Gesellschaft sehr ungünstig eingewirkt.

Im Mai 1898 wurde in Manchester eine Vereinigung für feine und doublierte Baumwollgarne ins Leben gerufen unter der Firma The Fine Cotton Spinners' and Doublers' Association Limited. Zu diesem Zwecke wurden 31 Firmen mit mehr als 60 Spinnereien um 4,127,584 £ (inkl. 774.779 £ für Vorräte) übernommen. Das Kapital wurde mit 4 Mill. £ in Aktien (zu 1 £ per Stück) und mit 2 Mill. £ als first mortgage debenture stock bemessen.

Im Dezember 1898 vereinigten sich 22 Stückfärbereien, die meisten in Bradford, wo sie 90% der Branche repräsentierten, zu der Bradford Dyers' Association Limited, um, wie der Prospekt angibt, 1. die Verluste infolge ungehöriger Konkurrenz und Sinkens der Preise unter die Gestehungskosten zu verhindern, 2. Ersparnisse und Verbesserungen in der Produktion zu erzielen und 3. durch die Zentralisation die Verkaufsspesen zu verringern. Die Ankaufssumme stellte sich für Fabriken, Vorräte, Außenstände u. s. w. auf 2,870.640 £, wovon 333330 in Obligationen und 666.666 £ zu gleichen Teilen in Vorzugs- und gewöhnlichen Aktien, die Restsummen aber in Bargeld ausbezahlt wurden. Das Kapital stellte sich auf 3 Mill. £ (1 Mill. zu 4% Obligationen, 1 Mill. zu 5% Vorzugsaktien, 1 Mill. zu [schätzungsweise] 7% gewöhnliche Aktien).

Im Juli 1899 amalgamierten sich 11 Indigo-, Scharlach- und Buntfärbereien von Yorkshire mit 0.6 Mill. £ Kapital, zur selben Zeit 8 Kohlenfirmen in Bradford mit 0.25 Mill. £ Kapital, im Oktober 1899 38 Kammgarnspinner in Yorkshire (Yorkshire Wool Combers' Association) mit 2.5 Mill. £ Kapital, im November 1899 8 Indigo- und Chemikalienfabriken mit 0.25 Mill. £ Kapital und im Dezember 1899 60 Kattundruckereien zu der größten Gesellschaft, der Calico Printers Association, mit einem Aktienkapital von 6 Mill. £ und 6.2 Mill. £ in Obligationen. Der aus mehr als 50 Mitgliedern bestehende Verwaltungsrat der

letzteren Gesellschaft hatte unter stetigen Meinungsdifferenzen zu leiden, so daß die Geschäftsgebahrung keine günstige ist; die Aktien der Association sind von ihrem Nominalwerte von 1 £ auf 7½ sh. im Jahre 1901 gesunken.

Im Februar 1900 bildete sich ein Trust für Tapeten (Wall-Paper Manufacturers Association) mit einem Kapital von 4.2 Mill. £, welchem 28 Firmen beitraten, im März eine kleine Vereinigung von 4 Samtfärbereien mit 0.03 Mill. £ Kapital, im April 1900 eine Vereinigung von 46 Baumwoll- und Wollfärbereien (British Cotton and Wool Dyers' Association) mit einem Kapital von 2.75 Mill. £, im selben Monat eine Vereinigung von 12 Seifenfabriken in Yorkshire mit 0.4 Mill. £, im Mai 1900 schlossen sich 15 Korrespondenzbureaus zur Wholesale Newspapers Association zusammen mit einem Kapital von 0.2 Mill. £, zur selben Zeit die Farbwaren- und Chemikalienfabriken von Yorkshire mit einem Kapital von 0.22 Mill. £. Nach dem Vorbilde des Färbertrusts von Bradford wurde im Juli 1900 die Bleachers' Association Limited gebildet, welche 51 Bleichereien von Lancashire im Ankaufswerte von 3,726.098 £ umfaßt und kapitalisiert ist mit 2¼ Mill. £ in 4½prozentigen Obligationen, 2¼ Mill. £ in in 5½prozentigen preference shares und 2½ Mill. ordinary shares zu 1 £ per Stück. Im September 1901 wurden drei Baumwollspinnereien in Bolton unter der Firma The Haslam and Great Lever Company limited mit einem Aktienkapital von 0.5 und Obligationen in der Höhe von 0.2 Mill. £ fusioniert.

Aber auch Kartelle nach dem Vorbilde der Vereinigungen in den europäischen Kontinentalstaaten sind in England nicht unbekannt. So ist in Yorkshire im Januar 1901 eine Vereinigung gegen die künstliche Beschwerung von Kammgarnstoffen (Yorkshire Woolen Association) ins Leben gerufen worden. Viel älteren Datums ist die Sheffield Forge and Rolling Mill Association, welche beinahe alle um Lohn für die Sheffielder Stahlwerke arbeitenden Schmieden und Walzwerke umfaßt und den Zweck hat, den Preis für das Schmieden und Walzen für Guß- und Bessemerstahl auf Grund einer Standardliste zu regulieren, deren Ursprung bis in das Jahr 1872 zurückreicht.

Vereinigte Staaten von Amerika.

In den Vereinigten Staaten von Amerika kommen, obzwar darüber bisher wenig in Erfahrung gebracht werden konnte, dennoch Kartelle nach europäischem Muster vor. So ist im Jahre 1901 durch eine Entscheidung des New-Yorker Appellgerichtes der im Jahre 1887 geschlossene Kartellvertrag der Standard Envelope Co., welcher 85 % der Gesamtproduktion des Landes in Briefkouverts kontrollierte, für ungesetzlich erklärt worden.

An Bedeutung stehen allerdings die Kartelle weit zurück gegen die Trusts, über welche hier nur der Übersicht wegen einige Daten angeführt werden sollen. Die Trustbewegung reicht bis in die siebziger Jahre zurück, hat aber erst in den drei letzten Jahren die riesigen Dimensionen angenommen, welche allgemeines Staunen erregt haben. Das in neuen Konsolidationsunternehmungen investierte Kapital betrug nämlich:

Jahr	Vorzugsaktien	Stammaktien	Bonds	Gesamtkapital
	in Millionen Dollars			
1899	836.1	1418.9	228.4	2543.4
1900	180.8	560.6	204.8	945.2
1901	—	—	—	2805.0

Das ergiebigste Feld für die Konsolidationsbestrebungen hat die Metall- und zwar besonders die Eisen- und Stahlindustrie geboten, welche derzeit den größten Trust, die United Staates Steel Corporation, aufweist. Sehr bedeutende Vereinigungen zählt auch die Industrie der Nahrungs- und Genußmittel, insbesondere sind lokale Verschmelzungen von Brauereien und Mälzereien vorgekommen. Mit geringerem Anteil an der Zahl und Kapitalskraft der Trusts sind vertreten die Textilindustrie, die chemische Industrie, die Lederindustrie, die Papierindustrie, die Industrie der Steine und Erden u. s. w. Die Trustbewegung beschränkt sich aber nicht bloß auf das Gebiet der Industrie, sondern erstreckt sich auch auf Transportgesellschaften, Beleuchtungsunternehmungen, Telegraphen- und Telephongesellschaften, Banken u. s. w.

Argentinien.

In Argentinien ist im Jahre 1901 ein Zuckerkartell geschlossen worden. Elf Fabriken des für die argentinische Rohrzuckerindustrie wichtigsten Distrikts, Tucuman, haben eine Union Nacional Azucarera gebildet, um das Mißverhältnis auszu-

gleichen, welches zwischen der inländischen Überproduktion und dem auswärtigen Absatze entstanden ist. Der Betriebsfond wird durch eine Umlage von 50 Cent. per Meterzentner aufgebracht. Das Syndikat kauft die gesamte Ernte zum Preise von 13.50 Pesos per Meterzentner franko Waggon ab Fabrik auf, deckt den inneren Konsum und exportiert die übrig bleibende Menge, event. mit Prämie. Auch die Nachprodukte werden zu einem ihrem Zuckergehalte entsprechenden Preise übernommen. Die Vereinbarung wurde zunächst bis 1. Juni 1902 geschlossen. Dieselbe umfaßt vorläufig nur die Rohzuckerproduzenten, jedoch ist eine Verständigung mit den Raffinerien angebahnt worden.

Chile.

In Chile ist eines der wichtigsten Ausfuhrprodukte, nämlich Salpeter, Gegenstand eines Kartells, durch welches jedem Produzenten die Quote vorgeschrieben wird, welche er zur Ausfuhr bringen darf. Die gegenwärtig geltende Konvention ist am 1. April 1901 abgeschlossen worden und gilt für fünf Jahre. Nach derselben unterwerfen sich die Kontrahenten einer Kontingentierung ihrer Hüttenwerke. Die Ausfuhrquote jedes Werkes wird durch eine Kommission von drei vom Vorstande zu ernennenden Salpeterhändlern festgesetzt. Diejenigen Werke, welche ihre Quote im ersten Jahre nicht erreichen, verlieren jedes Recht auf die volle Quote für das folgende Jahr. Die Produktion, welche die Ausfuhrquote um mehr als 15 Prozent übersteigt, wird mit einer Strafe von 6 d für den spanischen Zentner belegt. Die über das Kontingent hinausgehende Mehrausfuhr unterliegt, sobald sie $2^1/_2$ Prozent der Ausfuhrquote übersteigt, einer Strafe von 18 d für jeden spanischen Zentner. Meinungsdifferenzen werden durch ein Schiedsgericht entschieden. Für das erste Geschäftsjahr wurde das Ausfuhrquantum mit 31,250.000 Zentnern festgesetzt.

III. Internationale Kartelle.

Außer diesen Kartellen, welche sich im wesentlichen nur über das Wirtschaftsgebiet eines Landes erstrecken, gibt es auch noch internationale Kartelle, welche die Produktionsgebiete verschiedener Länder umfassen und sich darnach häufig in Subkartelle gliedern.

Eine sehr interessante Schöpfung dieser Art war das internationale Spiegelglaskartell, welches vom 15. März 1900 bis zum 15. März 1901 in Geltung war und die Spiegelglasfabriken von Frankreich (und Italien), Belgien und Deutschland vereinigte. Diese sonderten sich in drei Gruppen: die französische mit drei, die deutsche mit sechs und die belgische mit neun Firmen, von denen jede ein bestimmtes Anrecht auf einen proportionellen Anteil an den Aufträgen der ganzen Welt erhielt. Jede dieser Gruppen hatte ein Verkaufsbureau, durch welches sämtliche Aufträge übernommen und zur Ausführung übergeben wurden. Über diesen Bureaus stand das Zentralbureau in Brüssel, welches von allen Verkäufen genau unterrichtet werden mußte und auf Grund der eingelaufenen Mitteilungen die erforderlichen statistischen Tabellen anfertigte. Das Syndikat ging jedoch wieder in Brüche, weil trotz der großen Produktionseinschränkung von 40 Prozent das Mißverhältnis in der Marktlage des Artikels nicht zu beheben war. Die Produktion wuchs durch die Entstehung neuer Fabriken in Frankreich, Deutschland, Holland u. s. w., während der Konsum infolge der allgemeinen wirtschaftlichen Depression, namentlich aber infolge der Krise im Baugewerbe und der Unterbindung des überseeischen Absatzes (Wirren in China und dergl.) in rapidem Rückgange begriffen war. Man hat berechnet, daß die Produktionsmittel der europäischen Spiegelglasfabriken im Jahre 1901 für eine Erzeugung von sechs Millionen Meterzentner ausgereicht haben, wogegen mit einem Verkauf von

nur 3.5, höchstens 4 Millionen Meterzentner zu rechnen war. In letzter Zeit soll von Pittsburg, dem Sitz der amerikanischen Glasindustrie, der Versuch unternommen worden sein, die belgischen Spiegelfabriken für einen Trust unter amerikanischer Führung zu gewinnen.

Im Jahre 1900 wurde zwischen den Werken Deutschlands, Österreich-Ungarns, der Schweiz und Schweden-Norwegens das internationale Karbidsyndikat begründet. Bis zum Jahre 1898 war Karbid ein sehr gesuchter Artikel, der nur in geringen Quantitäten, zumeist aus Nordamerika, auf den Markt kam und mit 35—40 Pf. franko des deutschen Absatzgebietes bezahlt wurde. Unterdessen sind aber in allen europäischen Ländern, wo ausgiebige Wasserkräfte zur Verfügung standen, wie in Süddeutschland, der Schweiz, Österreich-Ungarn, Italien, Schweden-Norwegen, Frankreich und Finnland, große Unternehmungen entstanden, deren gewaltige Produktionsfähigkeit den Preis bis auf 18 Pf. herabdrückte. Da bei diesem Preis eine Rentabilität ausgeschlossen war, so wurde das erwähnte Verkaufskartell zum Abschluß gebracht.

Die desolaten Geschäftsverhältnisse in der Fabrikation von Emaillegeschirr — vgl. die Ausführungen über das österreichische Kartell der Emaillierwerke — haben wiederholt auch zu internationalen Vereinbarungen Anlaß gegeben. So traten im April 1899 in Köln die maßgebenden belgischen, französischen, holländischen, schweizerischen, österreichisch-ungarischen und deutschen Werke zu einem internationalen Verband der Blechemaillierwerke zusammen. Die Vereinbarung bezog sich lediglich auf die Festsetzung eines bestimmten Minimalpreises und auf die genaue Fixierung der Rabattsätze, sowohl für das europäische als auch für das überseeische Geschäft. Eine Kontingentierung der Produktion oder eine Zentralisierung des Verkaufs fand nicht statt. Für den Fall, daß ein Werk die Minimalpreise unterbieten würde, sollte eine Konventionalstrafe verhängt werden, zu welchem Zwecke sämtliche Unternehmungen bei einer Brüsseler Bank Kautionen erlegen mußten. Das Kartell bewährte sich jedoch nicht, sodaß es wieder aufgelöst werden mußte. Dagegen hat das Verkaufsbureau vereinigter Emaillierwerke in Berlin, welchem die größten deutschen Emaillierwerke angehören, mit der österreichischen Aktiengesellschaft Austria, welche fünf Werke in sich vereinigt, im Jahre 1901 ein Export-Zentralbureau kontinentaler Emaillierwerke in Berlin geschaffen, welches den Export zu organisieren hat.

Ende 1901 ist auch die internationale Zinkkonvention neuerdings auf drei Jahre abgeschlossen worden, welche sämtliche Werke in Schlesien und im Rheinland, sowie mit wenigen unbedeutenden Ausnahmen auch alle Werke in Frankreich, Belgien und England umfaßt. Die Konvention strebt eine Anpassung der Produktion an den Konsum ohne direkte Beeinflussung des Preises an.

Am 13. und 14. November 1901 fand in Berlin eine Versammlung von schwedischen, norwegischen, österreichischen und deutschen Zellstofffabrikanten statt, in welcher eine Einigung über eine Einschränkung der Produktion erzielt wurde. Die Durchführung des Beschlusses ist Aufgabe jedes durch Delegierte vertretenen Landesverbandes.

Manche der unter Österreich-Ungarn und Deutschland erwähnten Kartelle greifen, obwohl sie in der Hauptsache die inländische Produktion umfassen, doch auch durch separate Übereinkommen auf das internationale Gebiet über, wie die Kartelle für Kunstdünger, Soda, Eisen u. s. w. Internationale Kartelle gibt es ferner für viele chemische Produkte und Metalle (Blei, Kupfer u. s. w.) Außer den Kartellen erstrecken sich aber auch mehrere Trusts über verschiedene Länder, so die Trusts für Dynamit, Borax, Quecksilber (1900), Nickel (1902) u. s. w.

Literatur.

Berdrow, W. Die Unternehmerkartelle und der Weg zum wirtschaftlichen Frieden. Berlin 1898.

Cossa, Em. I sindacati industriali (trusts). Milano 1901.

Denkschrift, betreffend die Verhandlungen des deutschen Reichstages über die Kohlenfrage am 3., 6. und 7. Dezember 1900. Bearbeitet vom Verein für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirke Dortmund. Essen 1901.

Denkschrift der Handels- und Gewerbekammer in Prag, gerichtet an das k. k. Handelsministerium in betreff der staatlichen Regelung des Kartellwesens. Prag 1896.

Ely, R. J. Monopolies and Trusts. New-York 1900.

Flora, Federico. I sindacati industriali (trusts). Torino 1900.

Jenks, J. W. The Trust Problem. New and revised edition. New-York 1901.

Kauder, M. Die industriellen Kartelle. Vortrag gehalten im deutschen kaufmännischen Verein zu Prag am 29. November 1892. Prag 1893.

Kleinwächter, Friedrich. Die Kartelle. Innsbruck 1883.

Liefmann, R. Die Unternehmerverbände. Volkswirtschaftliche Abhandlungen der badischen Hochschulen I. 1. Freiburg 1897.

Matern, Julius. Die Industrie-Kartelle als Entwicklungsstufe der berufsgenossenschaftlichen Organisation der nationalen Güterproduktion. Berlin 1897.

Pohle, L. Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer. Leipzig 1898.

Reich, Julius. Referenten-Entwurf eines Gesetzes, betreffend die Regelung des Kartellwesens. Industrie- und Landwirtschaftsrat, Sektion für Industrie, Gewerbe und Handel. Wien 1901.

Reports of the United States Industrial Commission. Vol. I: Preliminary report on trusts and industrial combinations. Vol. II: Trusts and industrial combinations. Vol. XIII: Report of the Industrial Commission on trusts and combinations. Vol. XVIII: Report of the Industrial Commission on industrial combinations in Europe. Washington 1900—1901.

Rousiers, Paul de. Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger (Trusts, Cartells-Comptoirs). Paris 1901.

Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LX. Über wirtschaftliche Kartelle in Deutschland und im Auslande. Leipzig 1894.

—. Bd. LXI. Verhandlungen der am 28. und 29. September 1894 in Wien abgehaltenen Generalversammlung des Vereins für Socialpolitik über Kartelle und über das ländliche Erbrecht. Leipzig 1895.

Steinmann-Bucher, Arnold. Ausbau des Kartellwesens. Berlin 1902.

Steinbach, Emil. Rechtsgeschäfte der wirtschaftlichen Organisation. Wien 1897.

Stenographische Protokolle des österreichischen Abgeordnetenhauses der XII. bis XVII. Session. Wien 1897—1902.

Stenographische Protokolle des Industrie- und Landwirtschaftsrates, Sektion für Industrie, Handel und Gewerbe. Wien 1901 und 1902.

Urban, Karl. Bericht des Referenten, enthaltend Vorschläge für eine gesetzliche Regelung des Kartellwesens in Österreich. Erstattet in der Sitzung des Kartellkomitees vom 19. Januar 1901. Industrie- und Landwirtschaftsrat, Sektion für Industrie, Gewerbe und Handel. Wien 1901.

Außerdem zahlreiche Aufsätze und Notizen in volkswirtschaftlichen Sammelwerken, Kompendien und Zeitschriften, in den Fachblättern „Die Industrie" (Wien), „Das Handelsmuseum" (Wien), „Warren's Wochenschrift" (Wien), „Deutsche Industriezeitung" (Berlin) u. s. w., sowie in der Tagespresse.

Sachregister.

A.

B.

C.

D.

E.

F.

Pierer'sche Hofbuchdruckerei Stephan Geibel & Co. in Altenburg.